PHIL TOWN

Dịch giả: Nguyễn Hoàng Nam

Biên dịch: Phạm Lê Thái

TỦ SÁCH ĐẦU TƯ

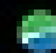


PAYBACK TIME

NGÀY ĐÒI NỢ

Kiếm một số tiền lớn là cách "trả thù" tốt nhất để đòi lại tương lai tài chính đã bị cướp đi trước đây.





PHIL TOWN



NGÀY ĐÒI NỢ

PAYBACK TIME

Kiếm một số tiền lớn là cách "trả thù" tốt nhất để đòi lại tương lai tài chính đã bị cướp đi trước đây.

In lần thứ 4


NHÀ XUẤT BẢN
VĂN HÓA - VĂN NGHỆ


Happy.Live

DỊCH GIẢ: NGUYỄN HOÀNG NAM

BIÊN DỊCH: PHẠM LÊ THÁI

PHIL TOWN

Kiếm một số tiền lớn là cách "trả thù" tốt nhất để đòi lại tương lai tài chính đã bị cướp đi trước đây.




NHÀ XUẤT BẢN
VĂN HÓA - VĂN NGHỆ


Happy.Live

DỊCH GIẢ: NGUYỄN HOÀNG NAM
BIÊN DỊCH: PHẠM LÊ THÁI

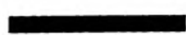
This translation published by arangement with CROWN BUSINESS, an imprint of the CROWN PUBLISHING GROUP, a division of PENGUIN RANDOM HOUSE LLC

Tác phẩm: NGÀY ĐÒI NỢ
Tác giả: Phil Town
Xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền giữa CROWN PUBLISHING BUSINESS, một chi nhánh của PEGUIN RANDOM HOUSE LLC và CÔNG TY TNHH HAPPY LIVE.

Gửi Melisa cùng tình yêu và lòng biết ơn.

Quyển sách này tri ân sâu sắc những chiến binh nam nữ dũng cảm, những người đã phục vụ đất nước và đã chịu những tổn thương khi thi hành nhiệm vụ. Một phần lợi nhuận của quyển sách này sẽ dành tặng cho Quỹ Thương Binh.


N

Ô

I

D

U

N

G

LƯU Ý CÙNG ĐỘC GIẢ

TÔI SẼ SỬ DỤNG rất nhiều ví dụ chứa số liệu trong sách này, ví dụ như giá cổ phiếu, tỉ lệ tăng trưởng, lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu (*earnings per share – EPS*),... Những con số này chỉ chính xác vào thời điểm tôi viết sách, nhưng các công ty thường xuyên cập nhật thông tin tài chính của họ (bao gồm cả số liệu trong quá khứ), nên những dữ liệu tôi sử dụng có thể sẽ không còn đúng như các con số mà bạn đọc quyển sách này có thể tra cứu. Đừng để điều ấy ảnh hưởng đến trải nghiệm học tập của bạn. Mục đích của tôi đơn giản chỉ là dùng những con số đó làm ví dụ, qua đó bạn sẽ học được cách tự phân tích số liệu. Đừng quan tâm đến những con số tôi đưa ra, hãy chú tâm đến những nguyên tắc mà tôi chỉ cho bạn.

TÔI CŨNG ĐỀ CẬP và phân tích nhiều công ty cụ thể trong sách này, nhưng đừng hiểu lầm rằng tôi đang bảo bạn mua hay bán công ty đó. Tôi xin nhắc lại lần nữa, những công ty này được dùng làm ví dụ, qua đó bạn sẽ tự tìm ra cho mình công ty nào bạn nên đầu tư vào.

TRÊN THỰC TẾ, hãy dùng quyển sách này như một công cụ biến đổi tương lai tài chính của bạn, từ túng thiếu và đủ ăn trở nên giàu có. Bạn có thể bắt đầu bằng việc đọc thật kỹ và ghi chú bên lề sách, đánh dấu những trang quan trọng và nghiên cứu thêm các ví dụ tại trang web **RuleOneInvesting.com.**

ĐỒNG THỜI, TÔI CŨNG MUỐN tất cả bạn đọc làm việc này: viết cho tôi một email. Hãy cho tôi biết tình trạng tài chính của bạn và lĩnh vực bạn cần sự trợ giúp. Tôi sẽ hồi đáp bạn với ý tưởng và nguồn lực hết sức có thể. Địa chỉ email của tôi: **phil@PayBackTimeBook.com**. Hãy cùng nhau thảo luận và thay đổi cuộc đời.

LỜI TỰA

BẠN THÂN MẾN! Khi bạn đang cầm trong tay và bắt đầu đọc cuốn sách này, điều đó có nghĩa rằng bạn chắc chắn là một người chịu khó học hỏi về đầu tư và làm giàu. Bạn chính là sự khác biệt so với 90% đám đông còn lại: bạn khao khát vươn lên, khao khát thành công.

Trong chứng khoán và thị trường tài chính, dám tham gia đầu tư đã là một thành công tâm lý ban đầu. Dù vậy, 95% nhà đầu tư Việt Nam thuộc nhóm nhà đầu tư nhỏ lẻ với vốn kiến thức tài chính vô cùng hạn chế. Họ tham gia vào thị trường chứng khoán với 100% ý chí và sự quyết tâm chiến thắng thị trường, nhưng thật không may mắn, kết cục của họ luôn là thất bại và mất tiền. Việc mất tiền khi tham gia vào thị trường chứng khoán đã và đang khiến các nhà đầu tư nhỏ lẻ gần như bị "tước đoạt" toàn bộ tương lai tài chính của mình một cách vô lý với số tiền khó khăn được dành dụm và vay mượn từ gia đình, bạn bè.

Có phải bạn cũng đã từng giống tôi? Chúng ta thường dễ dàng nghe theo các "lời khuyên miễn phí" đến từ bạn bè, những người môi giới, những người nghe ngóng thông tin từ các "đội lái" làm giá và thao túng chứng khoán? Hay chúng ta không biết làm thế nào để phân biệt hai khái niệm "giá cả – pricing" và "giá trị – value"? Hay là bạn cũng đang mua mua, bán bán liên tục hàng ngày với việc dán mắt vào bảng điện tử, phân tích biểu đồ, đường trung bình giá... và mong đợi một vận may cổ phiếu cùng giá của nó sẽ đi theo suy đoán của bạn? Và có phải bạn cũng không có một hệ thống đầu tư chuẩn mực nào cả? Chúng ta không biết cách và những tiêu chí để tìm kiếm cổ phiếu, theo dõi, quyết định điểm mua và quyết định thời điểm bán ra? Vì không có hệ thống đầu tư chuẩn mực nên kết quả chúng ta chỉ có một sự lựa chọn: THUA LỖ.

Có hai nguyên lý quan trọng, Nguyên lý số 1 của đầu tư gọi là Rule#1: "Không bao giờ để mất tiền". Nguyên lý số 2: "Hãy xem

lại nguyên lý số 1". Với lãi kép (kỳ quan thiên nhiên thứ tám theo Albert Einstein) theo năm tháng, việc để mất tiền ở những thời gian đầu tư ban đầu thực sự sẽ khiến bạn phải trả giá bằng tương lai tài chính của mình như, sự tự do làm những điều mình thích, đi du lịch khắp nơi trên thế giới, phát triển bản thân, cơ hội học hành tử tế của con cái, việc chăm sóc sức khoẻ trong tương lai,... Nếu tham gia vào thị trường với 100 triệu đồng đầu tư ban đầu, và để mất 50% số tiền trong lần đầu tư đầu tiên, số vốn của bạn chỉ còn vỏn vẹn 50 triệu đồng. Bạn có biết để thu hồi số vốn ban đầu 100 triệu, tài sản của bạn trong thương vụ tiếp theo phải tăng lên gấp đôi là 100% không? Và dĩ nhiên gấp đôi là rất khó! Thế nên, khi tham gia vào thị trường đầu tư chứng khoán, việc mất tiền liên tục sẽ bào mòn tài khoản của bạn, tước đoạt phũ phàng tương lai tài chính của chính bạn.

Vậy có phải chỉ có những chuyên gia tài chính mới có thể gặt hái thành công trên thị trường chứng khoán? Để kiếm được tiền từ chứng khoán bạn phải sở hữu một kho tàng kiến thức tài chính vốn không dễ dàng "hấp thụ" trong một sớm một chiều?

Không hẳn vậy.

Có rất nhiều người dù không được đào tạo bài bản về các kiến thức tài chính, dù vẫn là những nhà đầu tư nhỏ lẻ họ vẫn chiến thắng thị trường và làm giàu được từ chứng khoán. Đó là bởi vì họ có được một hệ thống đầu tư chuẩn mực, biết vận dụng các công cụ phân tích, biết tuân thủ các nguyên tắc trong đầu tư.

Tôi đã dành hàng chục năm để đọc, thực hành, trải nghiệm nhiều phương pháp và hệ thống đầu tư khác nhau, và tìm ra cho mình một hệ thống đầu tư chuẩn mực nhất mà bản thân tôi đã áp dụng thành công. Hệ thống đầu tư này cũng vốn là hệ thống đầu tư mà những nhà đầu tư bậc thầy trên thế giới như Warren Buffett, Charlie Munger đã và đang áp dụng.

Hệ thống đầu tư và phương pháp đầu tư ưu việt đó đã được gói gọn và thực sự dễ hiểu trong cuốn sách **PayBack Time – Ngày đòi nợ** – mà bạn đang cầm trên tay.

NGÀY ĐÒI NỢ – Payback Time – là cuốn sách bán chạy nhất New York Time được tác giả Phil Town viết với những ngôn ngữ

đơn giản, dễ hiểu và lồng ghép những ví dụ thực tế giúp người đọc tiếp cận với những kiến thức về đầu tư chứng khoán một cách dễ dàng. Bên cạnh đó, với những kiến thức và trải nghiệm của bản thân, chúng tôi đã đưa cuốn sách gần gũi hơn với bạn đọc Việt Nam. Cuốn sách sẽ hướng dẫn bạn từ cách thức lựa chọn, đánh giá cổ phiếu, cho đến xây dựng cho mình một danh mục các cổ phiếu sẽ mua, mức giá mua – bán nào là hợp lý, cùng với những nguyên tắc mà bạn phải tuân theo… Cứ thực hành như vậy cho tới khi bạn trở nên giàu có.

Tôi rất mong muốn được chia sẻ và háo hức được giới thiệu cuốn sách này đến bạn. Tôi tin rằng, "Một cuộc sống hạnh phúc được bắt đầu từ những quyết định đầu tư khôn ngoan". Ngay ngày hôm nay, hãy bắt đầu quyết định đầu tư khôn ngoan của bạn bằng việc trang bị một hệ thống và phương pháp đầu tư hoàn chỉnh vốn đã được chứng minh hiệu quả tuyệt đối qua thời gian được trình bày trong cuốn sách này. Bởi vì: Kiếm một số tiền lớn từ đầu tư chứng khoán chính là cách "trả thù" tốt nhất cho tương lai tài chính của bạn vốn đã bị cướp đi trước đây.

Hãy đọc, thấu hiểu, lĩnh hội và thực hành theo hệ thống của Payback Time – Ngày đòi nợ – của Phil Town và cùng tham gia thảo luận trao đổi về đầu tư chứng khoán với chúng tôi tại fanpage của Happy.Live và website: **www.happy.live**



Chúc các bạn đầu tư thành công và sớm đạt được sự tự do tài chính!

Sài Gòn, tháng 5 năm 2017

Phạm Lê Thái
Trưởng nhóm Biên dịch

GIỚI THIỆU

Con đường từ Quy tắc số 1 (Rule # 1) đến Payback Time

Khi dám đứng lên chống lại nghịch cảnh, bạn sẽ thấy chúng chẳng bằng một nửa so với những gì bạn tưởng tượng.

NORMAN VINCENT PEALE

NHỮNG GÌ TÔI SẮP CHỈ **cho bạn chính là chiến thuật đầu tư tốt nhất – một chiến thuật xứng đáng theo đuổi với bất kỳ nguồn lực thời gian, tiền bạc, và nỗ lực nào mà bạn nghĩ rằng mình hiện đang có.**

Không! Đầu tư theo phương pháp Payback Time không có nghĩa là bạn giao tiền của mình cho một tay quản lý quỹ nào đó, người có thể làm mất tiền của bạn.

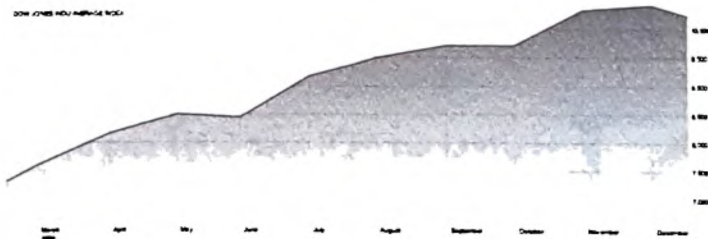
Chiến thuật này đòi hỏi bạn phải thực sự hành động. Nhưng những gì tôi hướng dẫn bạn thực hiện rất dễ dàng, đến mức một nhà đầu tư bình thường như bạn cũng có thể thực hiện được cho dù bạn chưa từng đầu tư lần nào cả và cho dù bạn vốn không thể "nuốt trôi" công việc tính toán và nghiên cứu các công ty. Thậm chí ý nghĩ đánh bại thị trường và nhận lợi nhuận 15%, 20%, hoặc 25%, hoặc hơn thế nữa (vâng, ngay cả trong một thị trường không ổn định) dường như vô vọng và bạn không muốn liều lĩnh thử sức, bạn cũng có thể làm được với phương pháp Payback Time này.

Hãy khởi động bằng việc thẳng thắn với nhau: Lý do tôi có khả năng làm ra hàng đống tiền từ hai bàn tay trắng là do lối tiếp cận của tôi trùng với lối tiếp cận của những người giàu lên từ hàng trăm năm qua trên khắp



Xem thêm về sự sụp đổ của Lehman Brothers và thị trường chứng khoán năm 2008:
http://bit.ly/bai-hoc-tu-su-sup-do-cua-lehman-brothers

mọi thị trường tài chính. Vì tiếp thu được nền tảng của đầu tư cơ bản, tôi đã sống sót sau mọi chao đảo điên cuồng của thị trường chứng khoán, bao gồm cả cuộc khủng hoảng tài chính gần đây vào năm 2008. Thực tế thì, vào ngày 17 tháng 8 năm 2007, tôi đã xuất hiện trên đài CNBC và thẳng thừng đề nghị mọi nhà đầu tư hãy bán hết tất cả cổ phiếu của họ vào ngày hôm sau… và tôi đã đúng, thị trường chứng khoán Mỹ đã sụp đổ. Còn vào ngày 9 tháng 3 năm 2009, khi chỉ số Dow giảm dưới 6.600, tôi đã gửi email ngay trong đêm cho Maria Bart của đài CNBC, Manny Schiffres tại hãng Kiplinger (*công ty chuyên xuất bản các dự báo về thị trường và tài chính nổi tiếng tại Washington, D.C – Chú thích của người dịch*), và những người theo dõi blog của tôi, bảo với họ rằng đã đến lúc dồn tất cả tiền bạc để mua cổ phiếu vào. Và tôi lại đúng!!!



Cổ phiếu DJ tăng điểm ngoạn mục trong giai đoạn từ 3/2009 – 12/2009.

Cuộc khủng hoảng nào rồi cũng sẽ qua, bất kể chúng ta đã hành động tệ hại như thế nào trong thời gian khủng hoảng, vì cuối cùng chúng ta cũng sẽ lại trở về nền tảng cơ bản của xã hội là kiến tạo ra của cải.

Chúng ta đang trải qua sự thoái trào của một chu kỳ kinh tế. Chính phủ đã nới lỏng tín dụng quá tay và quá dễ dãi đối với những người có tín dụng xấu. Tất cả mọi người đều có một niềm tin chắc chắn rằng bất động sản không thể đi xuống, các chủ ngân hàng quá thông minh với sản phẩm chứng khoán phái sinh và phương pháp đòn bẩy (vay nợ) trên toàn cầu và nói tóm lại, chúng ta đã sống trong một sự "buông thả", "chè chén các bữa ăn miễn phí" này trong suốt 20 năm.



Xem thêm về sự khủng khiếp của chiến trận Trân Châu Cảng:
http://bit.ly/chien-tran-Tran-Chau-Cang

Chúng ta đã để lạm phát tăng chóng mặt. Và bây giờ, chúng ta phải xì quả bóng kinh tế xuống. Thế giới từng gánh chịu tình cảnh này trước đó và nhiều người trong chúng ta luôn nghĩ như thể tương lai đã chấm hết. Warren Buffett đã miêu tả nó như một "trận Trân Châu Cảng về kinh tế" và đề nghị chúng ta hãy thực hiện tất cả những gì có thể (để giảm thiểu tác động của cuộc khủng hoảng). Và dĩ nhiên chúng ta sẽ làm theo lời khuyên của ông.

Nhưng chúng ta đang ở trong trận chiến về phương diện kinh tế, và sự can thiệp của Nhà nước vào điều tiết thị trường sẽ làm tổn hại đến không ít người. Tôi muốn chắc rằng bạn không nằm trong số những người bị thiệt hại đó. Những nhà đầu tư hành động đúng đắn vào lúc này, sau 10 hay 20 năm nữa sẽ đứng ở hàng ngũ bên kia, hàng ngũ của những người rất, rất giàu. Để có thể làm được điều đó, trước tiên bạn cần biết các quy tắc đầu tư.

Mọi nhà đầu tư thành công mà tôi biết – cho dù theo trường phái mua bán liên tục, những nhà đầu tư năng động (*active traders* – những người lấy việc mua bán cổ phiếu hàng ngày để kiếm tiền từ những chênh lệch giá nhỏ) hay đầu tư dài hạn (*long–term investors*) – đều tuân theo hai quy tắc đầu tư: **Quy tắc số 1:** Không để mất tiền, và **Quy tắc số 2:** Đừng quên quy tắc số 1. Quyển sách đầu tiên của tôi, Quy tắc số 1, giữ vị trí số một trong danh sách *bán chạy nhất* của tạp chí *New York Times* và được dịch sang 14 thứ tiếng. Những nhà đầu tư sừng sỏ như Jim Cramer và chủ tịch của SEC – Arthur Levitt – đã nhiệt tình đề bạt quyển sách. Trong quyển sách trước, tôi đã cung cấp những giải thích thẳng thắn về cách thức các nhà đầu tư giỏi sử dụng một số nguyên tắc cơ bản giúp tìm ra giá trị doanh nghiệp. Tôi cũng trình bày một vài công cụ kỹ thuật các nhà đầu tư có thể sử dụng để tránh mất tiền, họ cũng có thể dùng nó để kiếm hàng triệu... và vài trường hợp, là hàng tỉ đô la (*Các quy tắc đó cũng sẽ được đề cập lại trong cuốn sách này để đảm bảo sự toàn vẹn về tư duy và học thuật của độc giả – Chú thích của người dịch*).

Tuy nhiên, có vài việc mà chúng ta phải làm. Là một nhà đầu tư năng động đồng nghĩa với kỷ luật. Giống như ăn kiêng hay luyện tập để có thể hình đẹp, nếu làm được thì những phần thưởng là rất lớn, nhưng cũng đòi hỏi nỗ lực cao và sự kiên định. Bạn sẽ không tin nổi là có rất nhiều người đọc sách về ăn kiêng, tập thể hình, đầu tư chứng khoán nhưng sau đó họ không hề hành động! Tin tôi đi, con số đó không hề ít.

Tôi không thể ép buộc bạn nạp ít thức ăn vào người thôi, cũng như không thể yêu cầu bạn nằm xuống sàn hít đất liên tục, rồi lao ra cửa chạy bộ, nhưng tôi có thể giúp tạo động lực lớn cho bạn bắt đầu kiếm tiền từ đầu tư chứng khoán. Có phải là bạn biết rõ đầu tư là việc mình nên làm, nhưng không biết bắt đầu như thế nào? Và bạn chắc hẳn đang cảm thấy rằng việc học cách quản lý các khoản đầu tư của mình là việc hết sức cần thiết trong thời điểm hiện tại khi toàn bộ hệ thống tài chính gần như đã tan rã (trong khủng hoảng tài chính năm 2008), bộc lộ nhiều yếu kém, và chính sự yếu kém của nó đã và đang tạo ra những vấn đề nặng nề cho tương lai tài chính của tầng lớp trung lưu. Bạn biết rằng đáng ra phải làm gì đó ngay hôm nay để bảo đảm tuổi hưu an toàn cho tương lai, vì những gì bạn làm cho đến giờ, thật tình mà nói là không hiệu quả.

Đa phần những người tôi gặp hàng ngày thậm chí còn chẳng muốn nói về quỹ hưu trí của họ vì họ không chắc rằng khi họ cần, món tiền có sẵn ở trong quỹ cho họ sử dụng hay không. Họ thường giật điếng người khi tôi chia sẻ về cách thức hoạt động của các quỹ, cũng như khi tôi trình bày về những giải pháp đơn giản cho thời kỳ hưu trí tuyệt vời hoàn toàn trong tầm với của họ – những giải pháp giúp họ trở nên giàu có trong tương lai mà lại tốn rất ít thời gian. Bạn có thể khởi đầu bằng số tiền vô cùng khiêm tốn, trong một thị trường cực kỳ tồi tệ, hãy áp dụng những điều tôi chỉ cho bạn trong quyển sách này, và kiếm về thật nhiều tiền sau 10 năm để tự do làm điều mình muốn. Có thể bạn chưa sẵn sàng nghỉ hưu, nhưng bạn mong có thêm tiền cho những nhu cầu khác, chẳng hạn như cho con cái theo đuổi những cơ hội học hành tốt hơn, mở một doanh nghiệp nho nhỏ, hay mua một căn nhà nghỉ dưỡng trong mơ và dành thời gian hưởng thụ cuộc sống. Dĩ nhiên, việc của tôi không phải là chỉ cho bạn cách tiêu tiền và hưởng thụ cuộc sống, nó nằm ngoài nhiệm vụ của tôi trong cuốn sách này. Mà mục tiêu của tôi là làm khoản tiền tiết kiệm của bạn tiếp tục sinh sôi và thêm thật nhiều thặng dư, từ nay cho đến khi bạn quyết định không làm việc nữa. Và làm theo cách của tôi thì bạn sẽ gặp ít rủi ro hơn cách bạn đang làm hiện tại.

Điều đó chẳng phải thật tuyệt vời sao?

Những gì bạn cần làm là sẵn lòng gắn bó với cách thức đầu tư mà nhà quản lý quỹ hiện tại của bạn – người có nguy cơ làm bạn mất cả đồng tiền – không thể làm được. Và bạn phải chấp nhận rằng không ai có thể đầu tư giùm bạn, chính bạn phải làm việc đó.

Sau đây là một vài sự thật có thể làm bạn ngạc nhiên. Tôi sẽ giải thích tường tận trong các phần sau của quyển sách. Còn bây giờ, tôi chỉ mong những điều này sẽ làm bạn quyết tâm học nghiêm túc hơn.

SỰ THẬT 1: Các quản lý quỹ tương hỗ (*mutual fund*) làm giàu bằng chi phí của bạn – chiếm dụng bằng hoặc hơn đến 60% số tiền bạn kiếm được thông qua **phí đầu tư**.
SỰ THẬT 2: Một người trung lưu sẽ cần hơn 3 triệu đô la để được tự do tài chính trong 20 năm hưu trí, và các quỹ tương hỗ không thể giúp anh ta thực hiện điều đó. Thậm chí số tiền anh ta thu được từ quỹ còn cách rất xa con số 3 triệu.
SỰ THẬT 3: 96% các tay quản lý quỹ không thể đạt được lợi nhuận trung bình 8%/năm của thị trường. Khi thị trường đi xuống, họ cũng xuống theo, bất kể quỹ của họ tự xưng là quỹ "ít rủi ro" thế nào đi nữa.

Một sự thực đáng để tâm nữa là cơ hội luôn sẵn có trong thị trường bất ổn. Quyển sách này sẽ trao bạn nền tảng tri thức làm giàu trong bất kỳ thị trường nào, đặc biệt là thị trường không ổn định, đi ngang hoặc không tăng trưởng kéo dài nhiều năm, thậm chí là nhiều thập kỷ. Nhiều triệu người khắp nơi đang đau khổ dằn vặt vì quỹ hưu trí ngày càng teo tóp, thậm chí có nguy cơ tiêu tan. Họ trăn trở điều gì sẽ xảy ra với tiền của họ và liệu rằng họ có thể lấy lại tiền của mình được chăng. Tôi sẽ cho bạn hy vọng và một giải pháp thực tế hơn để bạn có thể tiến lên. Trái với những gì bạn đang nghĩ, thời khắc để tạo ra hàng triệu đô la từ thị trường chứng khoán là ngay bây giờ, dĩ nhiên nếu bạn biết cách.

Chiến lược được trình bày trong quyển sách đầu tiên của tôi, Quy tắc số 1, khởi đầu với các nguyên lý của Quy tắc số 1 nhưng sự thành công gắn liền với mua bán năng động (active trading). Chiến lược được trình bày trong quyển sách này là đầu tư chủ động: làm thế nào để mua và giữ cổ phiếu một cách hợp lý? Tôi gọi chiến thuật đầu tư này là mua tích trữ hay là mua dài hạn, vì nó sẽ giúp bạn biết khi nào và làm thế nào để tích lũy cổ phiếu của một doanh nghiệp tuyệt vời khi giá của nó đang giảm.

Điều đó chẳng phải thật tuyệt vời sao?

Những gì bạn cần làm là sẵn lòng gắn bó với cách thức đầu tư mà nhà quản lý quỹ hiện tại của bạn – người có nguy cơ làm bạn mất cả đồng tiền – không thể làm được. Và bạn phải chấp nhận rằng không ai có thể đầu tư giùm bạn, chính bạn phải làm việc đó.

Sau đây là một vài sự thật có thể làm bạn ngạc nhiên. Tôi sẽ giải thích tường tận trong các phần sau của quyển sách. Còn bây giờ, tôi chỉ mong những điều này sẽ làm bạn quyết tâm học nghiêm túc hơn.

> **SỰ THẬT 1:** Các quản lý quỹ tương hỗ (*mutual fund*) làm giàu bằng chi phí của bạn – chiếm dụng bằng hoặc hơn đến 60% số tiền bạn kiếm được thông qua **phí đầu tư**.
>
> **SỰ THẬT 2:** Một người trung lưu sẽ cần hơn 3 triệu đô la để được tự do tài chính trong 20 năm hưu trí, và các quỹ tương hỗ không thể giúp anh ta thực hiện điều đó. Thậm chí số tiền anh ta thu được từ quỹ còn cách rất xa con số 3 triệu.
>
> **SỰ THẬT 3: 96% các tay quản lý quỹ không thể đạt được lợi nhuận trung bình 8%/năm của thị trường.** Khi thị trường đi xuống, họ cũng xuống theo, bất kể quỹ của họ tự xưng là quỹ "ít rủi ro" thế nào đi nữa.

Một sự thực đáng để tâm nữa là cơ hội luôn sẵn có trong thị trường bất ổn. Quyển sách này sẽ trao bạn nền tảng tri thức làm giàu trong bất kỳ thị trường nào, đặc biệt là thị trường không ổn định, đi ngang hoặc không tăng trưởng kéo dài nhiều năm, thậm chí là nhiều thập kỷ. Nhiều triệu người khắp nơi đang đau khổ dằn vặt vì quỹ hưu trí ngày càng teo tóp, thậm chí có nguy cơ tiêu tan. Họ trăn trở điều gì sẽ xảy ra với tiền của họ và liệu rằng họ có thể lấy lại tiền của mình được chăng. Tôi sẽ cho bạn hy vọng và một giải pháp thực tế hơn để bạn có thể tiến lên. Trái với những gì bạn đang nghĩ, thời khắc để tạo ra hàng triệu đô la từ thị trường chứng khoán là ngay bây giờ, dĩ nhiên nếu bạn biết cách.

Chiến lược được trình bày trong quyển sách đầu tiên của tôi, Quy tắc số 1, khởi đầu với các nguyên lý của Quy tắc số 1 nhưng sự thành công gắn liền với mua bán năng động (active trading). Chiến lược được trình bày trong quyển sách này là đầu tư chủ động: làm thế nào để mua và giữ cổ phiếu một cách hợp lý? Tôi gọi chiến thuật đầu tư này là mua tích trữ hay là mua dài hạn, vì nó sẽ giúp bạn biết khi nào và làm thế nào để tích lũy cổ phiếu của một doanh nghiệp tuyệt vời khi giá của nó đang giảm.

Sự phối hợp giữa các nguyên tắc của Quy tắc số 1 với chiến thuật "mua tích trữ" cổ phiếu là tấm vé đưa bạn đến với sự giàu có, đặc biệt là ngay tại thời điểm này (*Vẫn rất phù hợp trong bối cảnh hiện tại của thị trường chứng khoán thế giới và Việt Nam – Chú thích của người dịch*). Trên thực tế, lối tiếp cận đầu tư này đã được chứng thực qua thời gian, đây chính là cách mà những nhà đầu tư hàng đầu thế giới đã biến những thị trường giá xuống, bất ổn trở thành những cơ hội làm giàu ngoạn mục. Những tỉ phú Mỹ đã sử dụng chiến lược này như một công cụ cơ bản để làm ra hàng tỉ đô la tài sản, dẫu rằng họ vẫn muốn giữ bí mật về nó. Đã đến lúc bạn học hỏi các bí quyết này, và sau đó tự mình thực hiện. Hãy thực hành theo những gì tôi hướng dẫn và bạn sẽ nhanh chóng vượt mặt ngành công nghiệp tài chính vốn từng làm bạn mất tiền và chán chường... và bạn, chính bạn, hãy nắm bắt cơ hội đầu tư của cuộc đời mình ngay bây giờ!

NGÔI TRƯỜNG DUY NHẤT DẠY ĐẦU TƯ THÀNH CÔNG

Tôi được truyền dạy các nguyên tắc và triết lý đầu tư từ một người đàn ông mà tôi tôn kính gọi là "Sói già". Ông là một nhà đầu tư rất thành công tại Phố Wall, người tôi đã kết thân sau một lần tôi suýt chút nữa hại chết cùng toàn bộ đội chèo thuyền vượt thác trên sông tại Grand Canyon năm 1980. Khi ấy, tôi là người hướng dẫn của đoàn thám hiểm trên sông, với thu nhập hàng năm là 4.000 đô la, cho đến khi ông túm lấy tôi và lôi tôi vào giới đầu tư. Xin cung cấp thêm thông tin cho quý vị độc giả, vào thời điểm đó, tôi đã sống ngót nghét 13 năm trong túi ngủ, 3 năm trong quân ngũ và 10 năm tại Grand Canyon làm người hướng dẫn chèo thuyền. Nhưng khi ấy tôi vừa kết hôn, và đối với vợ tôi, viễn cảnh nuôi gia đình dựa vào 4.000 đô la một năm chẳng thú vị chút nào. Mọi người trông đợi tôi kiếm ra tiền, đủ để trang trải những thứ thiết yếu, như một ngôi nhà chẳng hạn. Đối với tôi lúc ấy, việc sống dưới một mái nhà đã là một ý tưởng rất mới, việc thực sự mua một căn nhà thì... chà, quả thật tôi khó mà tưởng tượng ra.

VÀ RỒI "SÓI GIÀ" ĐẾN VỚI CUỘC ĐỜI TÔI

Người ta vẫn nói quan trọng nhất là đúng thời điểm, và trong trường hợp tôi thì hoàn toàn ứng nghiệm. Người đỡ đầu của tôi tìm thấy tôi vào thời điểm hoàn hảo và rồi ông tiến hành khoét sâu vào cái đầu cố chấp của tôi rồi đưa vào đó những bí kíp cơ bản của đầu tư – rằng lợi nhuận cao và

rủi ro cao không nhất thiết phải đi liền với nhau, rằng tôi nên mong đợi lợi nhuận cao nhất từ các khoản đầu tư với rủi ro thấp nhất, và rằng cách để thành công hay nhất là sao chép từ những người đã thành công. Tôi đã thấm nhuần những lời khuyên này. Tôi khắc sâu chúng vào bộ não và tiềm thức của mình. Và chỉ trong vòng 5 năm, sau khi bắt đầu với 1.000 đô la tổng tiền đầu tư, tôi đã là một triệu phú sở hữu một ngôi nhà nhìn ra biển ở Del Mar, California.

Từ đó tôi lại tiếp tục làm ra rất nhiều tiền, và mất đi kha khá khi tôi cho rằng mình đã bắt đầu trở nên thông minh hơn và khi đầu tư vào những thứ tôi không hiểu rõ. Nhưng sau đó, tôi đã lấy lại những số tiền đã mất khi trở về với Quy tắc số 1 – đừng mất tiền. Đó cũng là lý do tôi loan truyền với cả thế giới rằng hãy rút khỏi thị trường khi chỉ số Dow Jones đang lơ lửng ở mức 13.000 điểm. Bí mật lớn nhất của đầu tư không phải là kiếm tiền mà là giữ lấy tiền.

Hóa ra là sau một thời gian dài – bất kỳ khoảng thời gian nào xấp xỉ hoặc trên 10 năm – những nhà đầu tư liên tục thu về lợi nhuận cao, những tay thực sự giữ được lợi nhuận cao và tiếp tục trở nên giàu có hơn, hầu hết đều xuất thân từ trường phái đầu tư cơ bản.

Quay trở lại thời kỳ những năm 1930, cái nôi của phương pháp đầu tư giá trị nằm ở New York City, nhưng vào khoảng năm 1960 nó được chuyển dời về Omaha, Nebraska, và tiếp tục tọa lạc tại đó cho đến ngày nay.

Người đầu tiên khởi xướng thành lập trường phái đầu tư giá trị chính là nhà đầu tư đại tài – Benjamin Graham, đồng thời là tác giả, giáo sư tại Đại học Columbia, Mỹ. Hiện tại, đại diện tiêu biểu nhất cho trường phái đầu tư giá trị là một học trò của Benjamin Graham – ngài Warren Buffett – người được mệnh danh là nhà hiền triết xứ Omaha. Buffett đã vận dụng những kiến thức lãnh hội được từ Benjamin Graham để trở thành một trong những người giàu nhất thế giới.

Những học trò khác của trường phái này là hàng ngàn nhà đầu tư bán chuyên nghiệp thành công và hàng trăm nhà đầu tư chuyên nghiệp, những người thường xuyên giúp những khách hàng (thường rất giàu có của họ) đánh bại thị trường chứng khoán suốt một thời gian dài. Trường phái đầu tư giá trị biết cách dạy bạn làm thế nào để thu được lợi nhuận cao nhất với rủi ro thấp nhất bằng bất cứ chiến lược nào bạn có.

MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU ĐẾN KHI GIÀU

Trong quyển sách đầu tay của tôi, *Quy tắc số 1*, tôi đã dạy bạn cách phân

tích nhanh một doanh nghiệp, tìm ra giá trị của nó, và mua bán nó bằng các công cụ kỹ thuật. Hãy xem quyển sách này như một trước tác của quyển *Quy tắc số 1*. Khi tôi viết quyển sách *Quy tắc số 1*, tôi nghĩ rằng mình có thể hướng dẫn phương pháp đầu tư mà không cần chú trọng vào nền tảng của mua tích trữ. Tôi đã sai. Bạn cần quyển sách mới này và cả phương pháp mua tích trữ. Đối với đa số độc giả, quyển sách này cũng đủ cho bạn làm ra hàng triệu đô la và nghỉ hưu trong sung túc.

Độc giả của *Quy tắc số 1* đã dạy tôi rằng tự mình thực hiện đầu tư có thể là một việc "đáng sợ". Không phải vì bản thân các kỹ thuật quá khó mà bởi để tự đầu tư, bạn cần phải biết cách lờ đi những lời dối trá của ngành công nghiệp tài chính đang ra rả với bạn hàng ngày.

Rất nhiều độc giả và học trò của tôi khi muốn trở thành những nhà đầu tư tốt hơn đã liên tục bị dội bom từ những mẩu quảng cáo và các chương trình truyền hình rằng bạn không thể tự mình đầu tư được – điều đó quá khó, quá phức tạp, nên dành lại cho các "chuyên gia" thì hơn.

Thậm chí có những quyển sách bán chạy nhất *(bestseller)* ra đời hàng năm chỉ để "chứng minh" cho bạn thấy rằng không một ai, kể cả ngài Buffett, có thể chiến thắng thị trường và, do đó họ bảo bạn chẳng việc gì phải thử tự mình đầu tư cả.

Nhưng, các mẫu quảng cáo, sách và chương trình ti vi đó đều sai bét. Và bạn đừng nghĩ rằng bạn chỉ hiểu lầm mục đích của chúng, thực sự các phương tiện này đang cố tình đánh lừa chúng ta.

Ta đều biết những nhà đầu tư giỏi vẫn đánh bại thị trường năm này qua năm khác. Đây là sự thật không ai có thể chối cãi. Nhưng thiệt hại mà "các loa phóng thanh tài chính" này có thể mất thì quá lớn, đến nỗi họ không cho phép bất kỳ ai can thiệp vào "sự thật" do họ tạo ra. Những mất mát mà họ phải chịu đựng khi sự thật về đầu tư được phơi bày là số tiền không dưới 100 tỉ đô la hàng năm đã và đang chảy từ túi của bạn sang túi của họ. Con số này vượt quá số tiền mà các quốc gia đã từng lao vào vòng chiến để rồi hy sinh hàng triệu người mới có được. Ta đừng phí một giây nào nghĩ rằng thật vô lý khi cả ngành công nghiệp tài chính lại thêu dệt nên một "sự thật" để biện hộ cho hành vi chiếm đoạt khối tài sản khổng lồ này.

Với số chiến lợi phẩm lớn ngần ấy, nhiều người sẵn lòng lớn tiếng dè bỉu bất kỳ ai khuyên nhủ rằng bạn có thể tự mình đầu tư. Cũng với số chiến lợi phẩm lớn ngần ấy, bạn giống như họ, có thể mướn công ty PR giỏi nhất, những công ty quảng cáo chuyên nghiệp nhất, những luật sư tài năng nhất. Bạn thậm chí có thể "bao" luôn cả những tác giả. Bạn có thể tạo ra những quyển sách bán chạy nhất. Bạn có thể cho người nhà mình

xuất hiện cả ngày trên các buổi tọa đàm trên truyền hình. Bạn có thể vẽ ra "sự thật" cho hàng triệu người. Và đó chính xác là những gì ngành tài chính đã và đang làm. Đó là lời nói dối mà họ sẽ tiếp tục rêu rao, thậm chí sau những thảm họa kinh tế mà những người–họ–gọi–là–chuyên–gia đã "góp công" lớn tạo nên.



Xem thêm về đầu tư theo chỉ số:
http://happy.live/vi-sao-cam-dau-tu-chi/

Hãy tin tôi đi, họ sẽ làm mọi thứ hòng tiếp tục giữ quyền đầu tư hộ tiền của bạn. Họ không hề muốn bạn tự đầu tư. Họ muốn giữ bạn ở vị trí một khách hàng lệ thuộc. Họ muốn bạn ngáo ngơ về sự thật của đầu tư. Họ muốn đồng tiền của bạn tiếp tục chảy vào nơi họ muốn – túi của họ.

Sau khi viết *Quy tắc số 1*, tôi bắt đầu nhìn thấy mọi người vất vả tách khỏi hàng tá các quỹ tương hỗ, các quỹ IRA và kế hoạch 401(k). Đừng để tâm đến các hệ thống ấy, chúng được thiết kế như thể đó là vì lợi ích của bạn nhưng kết quả thực tế lại khác hẳn, bạn chắc chắn sẽ ở trong cảnh nghèo khó nếu sống lâu hơn bảy năm kể từ thời điểm bạn nghỉ hưu. Có lẽ hơi thừa, nhưng tôi nhắc lại là chính bạn, chứ không phải họ, sẽ sống cuộc đời nghèo khổ. Chính bạn. Họ làm giàu trên số tiền của bạn. Họ đang làm điều đó. Họ chiếm đoạt đến 60% số tiền của bạn (tôi sẽ giải thích cụ thể về điều này ở Chương 2).

Nhưng công bằng mà nói. Chắc chắn không phải mọi quỹ tương hỗ đều mang "nợ máu". Chắc chắn sẽ có lý do nào đó để tin rằng các quỹ tương hỗ là một lựa chọn thay thế hợp lý cho những nhà đầu tư cá nhân. Cũng có vài quỹ hoạt động tốt chứ nhỉ? Chà, chỉ có khoảng 4% các quỹ đầu tư đánh bại thị trường. Nhưng, giả sử ngài thị trường cuốn phăng 40% tài sản của bạn, thì các quỹ đầu tư thuộc nhóm 4% này vẫn có thể khiến bạn mất đi 39% mà vẫn được xem là đánh bại thị trường!!! Nhưng liệu chiến thắng kiểu này có mang lại ích lợi gì cho bạn không? Tôi đã thử tiến hành một phân tích để xem xét có bao nhiêu tay quản lý quỹ đạt lợi nhuận kép 15% liên tục trong

10 năm. Trong số 5.900 quỹ đầu tư đang hoạt động, chỉ có ba quỹ đạt được lợi nhuận liên tục 15%/năm. Đúng vậy thưa các bạn: Ba, nói cách khác, là 0,05% tổng số quỹ đầu tư hiện có trên thị trường.

Đây ắt hẳn là lý do mà Warren Buffett không ủng hộ các quỹ tương hỗ. Ông Buffett tin rằng chỉ có hai dạng nhà đầu tư: nhà đầu tư giỏi và nhà đầu tư ngáo ngơ. Nhà đầu tư giỏi có thể tự đầu tư tiền của mình và tạo ra thật nhiều tiền. Nhà đầu tư ngáo ngơ thì ngược lại, hoặc học hỏi để trở thành nhà đầu tư giỏi hoặc chỉ cần mua chứng chỉ quỹ của một quỹ đầu tư theo chỉ số ETF nào đó rồi quên béng khoản đầu tư đó đi. Buffett không khuyên là nên đầu tư vào các quỹ đầu tư tương hỗ. Quỹ đầu tư chỉ số giống với quỹ tương hỗ nhưng không có các khoản phí cắt cổ. Tôi sẽ giải thích kỹ hơn về những quỹ này và cách thức chọn mua chúng ở Chương 2.

Tôi đồng ý, nếu bạn không đầu tư như cách các nhà đầu tư hàng đầu đầu tư, bạn có thể mua một quỹ đầu tư theo chỉ số ETFs và thế là xong phần việc của bạn. Chấp nhận lợi nhuận tối đa 8% một năm và hài lòng với con số đó thay vì con số 6% nếu bạn đầu tư vào quỹ tương hỗ. Chênh lệch 25% (giữa 8% một năm và 6% lợi tức một năm) sẽ làm tăng gấp ba lần số tiền trong tài khoản hưu trí của bạn sau… 60 năm.

Đối với vài người trong số các bạn, đó là tất cả những gì bạn cần biết. Nhưng đa số các bạn tìm đọc quyển sách này đang bị một động lực kiếm tiền mạnh mẽ thôi thúc và bạn cần phải hành động quyết liệt hơn. Bởi vì hầu hết các bạn không có quỹ thời gian dài đến 60 năm. Một vài người trong các bạn thậm chí còn không thể chờ thêm 10 năm. Và vì vậy, bạn phải chấm dứt ngay việc là những nhà đầu tư ngáo ngơ (*trên thị trường chứng khoán Việt Nam người ta gọi những nhà đầu tư ngáo ngơ là gà và luôn bị làm… thịt – Chú thích của người dịch*) và bắt đầu học để trở thành nhà đầu tư giỏi.

HÃY SẴN SÀNG TỰ MÌNH ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

Quá trình này bắt đầu bằng việc thấu hiểu giá trị tuyệt vời của phương pháp mua tích trữ, và sau đó hiểu được lý do tại sao bạn phải mua tích trữ cổ phiếu, nếu không bạn sẽ phải trả giá lớn trong đời hay trả giá bằng chính chất lượng cuộc sống của những người mà bạn yêu quý. Hãy chuẩn bị nỗi kinh sợ những khoản chi phí bạn sẽ phải gánh trả nếu không nghiêm túc tiếp nhận những gì tôi chỉ dẫn, nhưng đồng thời cũng chuẩn bị đón nhận những cảm hứng lớn lao bởi việc làm giàu rất ư là dễ dàng. ●

CHƯƠNG 1

Người giàu đã dùng khủng hoảng để "phất lên" như thế nào?

> Hành động sẽ đi kèm với rủi ro và phí tổn thất. Nhưng chẳng thấm vào đâu khi so với rủi ro và phí tổn dài lâu của việc không hành động.
>
> JOHN F. KENNEDY

CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ TỐT NHẤT **tôi biết nghe rất lạ đời, rất ngược ngạo và thật điên rồ, đến nỗi những người sử dụng nó cũng khó lòng giải thích cho xuôi tai người khác.** Chiến lược này không khó thực hiện, không khó tí nào cả, nhưng vô cùng khó giải thích. Nhiều người sẽ thốt lên "không thể làm được". Nhưng những nhà đầu tư thông minh đã sử dụng nó suốt, và thật sự, nó thật sự rất hiệu quả. Với họ đầu tư là việc "tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi muốn trong quãng đời còn lại của mình". Chiến lược đầu tư này hiệu quả đến nỗi nó đã trở thành bí mật đầu tư thành công của những nhà đầu tư tài ba và giàu có nhất trên thế giới. Tôi hoàn toàn nghiêm túc khi nói như thế!

Tôi biết nói thế giống như đang tự thổi phồng mọi việc, nhưng thành thật mà nói, chiến lược đầu tư đó quá hiệu quả để không thể không ca ngợi. Đó là nền tảng của những người giàu nhất thế giới, bao gồm kha khá những người có tên trong danh sách tỉ phú giàu nhất thế giới của tạp chí Forbes danh tiếng. Chiến thuật này được áp dụng bởi những người chẳng hạn như Carlos Slim Helu, người đứng ở vị trí số ba trong danh sách những người giàu nhất thế giới của Forbes. Carlos Slim Helu cũng là

ông hoàng viễn thông Mexico, với giá trị tài sản 35 tỉ USD và hiện đang ra sức mua vào những hãng truyền thông giá rẻ, năng lượng, và những chuỗi kinh doanh bán lẻ, bao gồm cả tờ báo New York Times.

Hay như Laksmi Mittal, người đứng ở vị trí thứ tám trong bảng danh sách của Forbes. Tỉ phú người Ấn Độ hiện đang sở hữu khối tài sản trị giá 19 tỉ đô la và điều hành công ty thép lớn nhất thế giới – ArcelorMittal. Ông đã dựng nên đế chế ArcelorMittal nhờ vào chiến lược đầu tư này tại Đông Âu vào những năm 1990 sau khi bức tường Berlin sụp đổ.

Ngoài ra, có thể kể đến người đứng ở vị trí thứ 15 là Bernard Arnault của Pháp, người đang sở hữu khối tài sản 16 tỉ USD bằng cách thâu tóm Christian Dior với chiến lược này. Đứng thứ 16 trong danh sách là ông Li Ka-shing (Lý Gia Thành) người Trung Quốc, chủ nhân khối tài sản 16 tỉ USD đã mua lại các công ty năng lượng, ngân hàng, và các công ty cung cấp dịch vụ công cộng (điện/nước/Internet...) với cùng chiến lược đầu tư trên. Hay, Charles Koch và David Koch đứng ở vị trí thứ 19 trong bảng xếp hạng với tổng tài sản là 14 tỉ USD, bộ đôi đã dựng nên Koch Industries – một trong những tập đoàn tư nhân lớn nhất nước Mỹ. Michael Otto, người Đức, xếp hạng thứ 23 và đang tận dụng chiến lược này nhằm chiếm lợi thế từ các thị trường suy yếu ở Mỹ, để thâu tóm các trung tâm mua sắm tại đây. Donald Bren, xếp hạng thứ 26, sử dụng chiến lược này để thành chủ nhân duy nhất của Irvine Company và sở hữu khối tài sản 12 tỉ USD. Irvine Company là một trong những công ty xây dựng lớn nhất bang California và là nhà thầu của khoảng một phần năm lượng công trình ở Quận Cam.

Bloomberg ▼ Bloomberg Billionaires Index

Rank	Name	Total net worth ▼	$ Last change	$ YTD change	Country	Industry
1	Bill Gates	$86.6B	+$19.4M	+$4.23B	United States	Technology
2	Jeff Bezos	$77.5B	-$358M	+$12.1B	United States	Technology
3	Amancio Ortega	$77.1B	-$136M	+$4.93B	Spain	Retail
4	Warren Buffett	$73.6B	-$632M	+$428M	United States	Diversified
5	Mark Zuckerberg	$61.8B	-$207M	+$11.8B	United States	Technology
6	Carlos Slim	$57.1B	+$41.6M	+$7.19B	Mexico	Diversified
7	David Koch	$47.6B	-$205M	+$1.99B	United States	Industrial
8	Charles Koch	$47.6B	-$208M	+$1.98B	United States	Industrial
9	Larry Ellison	$46.8B	-$148M	+$5.30B	United States	Technology
10	Bernard Arnault	$44.3B	-$69.7M	+$5.14B	France	Consumer

Bảng xếp hạng các tỉ phú thế giới (cập nhật đến ngày 23/04/2017) Nguồn: Bloomberg

Danh sách các tỉ phú vận dụng chiến lược đầu tư "bất bại" này để trở nên siêu giàu có nếu kể hết thì còn rất dài, nhưng quả là thiếu sót nếu không đề cập đến người giàu thứ nhì thế giới, Warren Buffett (với tổng tài sản trị giá 77.2 tỉ đô la tại thời điểm hiện tại), nhà đầu tư tài ba nhất thế giới, đã và đang sử dụng chiến lược đầu tư này xây đắp nên khối tài sản trù phú của mình đồng thời gia cố thêm quyền sở hữu và tận dụng tối đa quyền lực của "lãi kép" trong các công ty như American Express, Washington Post, GEICO, và Coca-Cola.

(*Gần đây nhất Buffett đã đầu tư vào Apple, và ngành hàng không Mỹ sau khi Donald Trump thắng cử – Chú thích của người dịch*).



Xem thêm về nguyên nhân Warren Buffett quyết định mua cổ phiếu Apple:
http://bit.ly/warren-buffett-mua-co-phieu-apple



Xem thêm Warren Buffett đã mua gì khi Donald Trump thắng cử tổng thống:
http://bit.ly/buffett-mua-12-ty-usd-co-phieu-khi-trump-thang-cu

Chiến lược này cũng là nền tảng của hàng ngàn triệu phú đô la, trong đó có tôi. Thú thật, tất cả những tỉ phú tôi vừa nêu trên đây đều phải đồng ý rằng, chiến lược đầu tư này dễ áp dụng hơn khi bạn là một nhà đầu tư nhỏ. Trở thành nhà đầu tư lớn sẽ đánh mất lợi thế trong việc sử dụng chiến lược này. Nhà đầu tư huyền thoại Buffett đã từng nói, "Bất cứ ai nói rằng quy mô (*size*) của khoản đầu tư không ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư nghĩa là họ đang ủ mưu nhằm bán cổ phiếu của chính họ. Tỷ suất lợi nhuận cao nhất mà tôi đạt được là vào những năm 1950. Khi ấy tôi đã giết

chết chỉ số Dow. Những con số (lịch sử lợi tức của Buffett) không biết nói dối. Thời điểm ấy tôi đang đầu tư vào những cổ phiếu rất nhỏ. Không có nhiều tiền lại là một lợi thế về mặt cấu trúc khi quản lý tài sản" (*Nghĩa là bạn có thể vào ra một cách linh hoạt mà không phải lo sợ bị các nhà tạo lập cổ phiếu để ý và cũng không tạo ra các hệ luỵ về giá khi bán – Chú thích của người dịch*).

Tôi đã sử dụng chiến lược này để gầy dựng tài sản của mình bằng cách mua cổ phiếu của các công ty công nghệ sinh học, các công ty phần mềm, và các công ty tư nhân khác. Và sớm thôi, nếu bạn chú ý và sẵn lòng thực hiện công việc thú vị này, bạn sẽ khám phá rằng chiến lược đầu tư kỳ diệu này cũng có thể là nền tảng cho sự may mắn của chính bạn.

MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU

Tôi gọi chiến lược diệu kỳ này là "mua tích trữ" ý nghĩa là thu gom, tích cóp, giữ gìn. Chính xác là bạn sẽ kiếm cổ phiếu để mua tích trữ, lẽ dĩ nhiên là không phải giá nào bạn cũng mua. Cốt lõi của mua tích trữ là mua cổ phiếu của một doanh nghiệp mà bạn rất có hứng thú và mong ước được sở hữu toàn bộ công ty này, và sau đó mong đợi giá cổ phiếu xuống thật thấp để có thể thỏa sức mua vào miễn là bạn còn tiền và giá còn thấp. Nghe rất lạ phải không? Tôi biết. Nhưng xin nhắc lại lần nữa, toàn bộ những vị tỉ phú tôi nêu trên và còn nhiều người nữa trong danh sách tỉ phú thế giới của tạp chí Forbes đều là các tay mua tích trữ các doanh nghiệp (Lưu ý: danh sách có thể thay đổi vào lúc bạn đọc quyển sách này nhưng câu chuyện thành công của họ vẫn như vậy).

MUA CÔNG TY, ĐỪNG MUA CỔ PHIẾU

"Mua công ty, đừng mua cổ phiếu" là tựa một chương trong quyển sách đầu tiên của tôi. Đó là tư tưởng chủ đạo mà tôi cảm thấy nhắc lại bao nhiêu lần cũng không đủ: bạn phải ngừng lối tư duy rằng mua cổ phiếu khác với mua một doanh nghiệp. Khi bạn mua một doanh nghiệp tức là bạn đang mua cổ phần của doanh nghiệp đó. Nếu chỉ mua vài phần trăm trong tổng số cổ phiếu, bạn trở thành cổ đông, còn khi mua toàn bộ cổ phần, bạn trở thành chủ sở hữu toàn bộ doanh nghiệp. Không có sự khác biệt giữa tiến trình vừa nêu với việc mua những cổ phiếu phổ

thông của một doanh nghiệp. Nếu cố chấp xem việc mua cổ phiếu khác với sở hữu một phần doanh nghiệp, bạn sẽ không thể hiểu và thực thi được chiến lược đầu tư mua tích trữ. Một nhà đầu tư chứng khoán điển hình không vui khi cổ phiếu của anh ta rớt giá, bởi vì anh ta không hiểu giá trị thật sự của doanh nghiệp mà cổ phiếu đó đại diện. Nhưng đó là vì những nhà đầu tư điển hình không phải là những nhà đầu tư thực thụ. Họ không hiểu gì về cơ chế mua tích trữ nên vô hình trung trở thành những nhà đầu cơ và chẳng khác con bạc là mấy.

Không may thay, ngành đầu tư tài chính đã lôi kéo hàng triệu người vào cuộc chơi đầu cơ cổ phiếu thông qua các quỹ tương hỗ. Tôi sẽ đề cập thêm về điều này trong chương tiếp theo. Còn bây giờ hãy ghi nhớ một điều từ cuốn sách này trong suốt sự nghiệp đầu tư của bạn, bạn phải nghĩ rằng cổ phiếu là một phần của doanh nghiệp và bạn là chủ sở hữu doanh nghiệp đó. Thế nên nếu bạn mua 10 cổ phiếu của Coca-Cola bạn đã trở thành người đồng sở hữu của Coke chứ không đơn thuần chỉ là nhà đầu tư cổ phiếu vào Coke. Bạn hiểu ý tôi chứ? Khi bạn bắt đầu lĩnh hội tư duy ấy, bạn đã gia nhập vào hàng ngũ những nhà đầu tư vĩ đại như Warren Buffett, và bạn đã đặt bước chân đầu tiên trên con đường trở thành nhà đầu tư tích trữ cổ phiếu và doanh nghiệp cứng cựa trên thị trường.

Warren Buffett cho rằng, "Ý tưởng cơ bản của đầu tư là xem cổ phiếu như một doanh nghiệp, tận dụng cơn dao động của thị trường và tìm kiếm một biên độ an toàn. Đó là những gì Ben Graham đã dạy chúng ta. Dù có trải qua thêm hàng trăm năm nữa, những điều ấy vẫn là nền tảng của đầu tư giá trị."

TỪ CUỐI THẬP NIÊN 1990 ĐẾN 2008 Warren Buffett đã mua rất ít cổ phiếu đại chúng. Hầu như ông chỉ ngồi yên với 45 tỉ đô la tiền mặt trong Berkshire Hathaway, kiên nhẫn chờ đợi đến khi "Ngài Thị Trường" quan ngại sâu sắc về tương lai và kéo giá của những công

ty đại chúng tuyệt vời xuống tới mức ông sẵn lòng mua. Tháng 5 năm 2008, Buffett đã nói với các cổ đông và người hâm mộ ông tại cuộc họp thường niên của Berkshire rằng ông mong thị trường chứng khoán có thể trượt giá 50% để ông có thể đẩy toàn bộ tiền mặt vào cuộc chơi. Rồi thị trường sụp đổ và vào tháng 10 năm 2008 ông đã đầu tư 20 tỷ đô la vào các công ty đại chúng.

Nhưng đây mới là phần kinh điển của câu chuyện: khi giá các công ty mà Berkshire đã và vẫn đang nắm giữ – cho tới thời điểm tôi viết quyển sách này – lao dốc, giá cổ phiếu Berkshire cũng rớt theo, Buffett đã bị tấn công, một lần nữa, với lý do là ông đã quá lớn tuổi và tụt hậu về thông tin. Bằng chứng ư? Giá của các doanh nghiệp ông sở hữu đang đi xuống.

Đây không phải là lần đầu tiên ông bị cáo buộc vì không nắm bắt thông tin. Vào những năm cuối thập niên 1960 ông đang cầm trong tay rất nhiều tiền của Hiệp hội Buffett. Việc ông không đếm xỉa đến ý kiến mua các cổ phiếu đang có giá cao đã làm các thành viên trong hiệp hội khó chịu đến mức Buffett phải giải tán hiệp hội và trả tiền lại cho các thành viên. Sau đó ông quyết định chuyển chiến lược mua tích trữ cổ phiếu của mình sang Berkshire Hathaway, nơi ông không còn lo nghĩ đến việc đối phó với các bạn đồng hành tư duy ngắn hạn suốt ngày than vãn vì Buffett không mua mua bán bán gì cả. Nhưng có lẽ các nhà đầu tư có tư duy ngắn hạn đã hối tiếc vì Buffett đã biến Berkshire thành cỗ máy đầu tư thành công nhất thế giới. Mười nghìn đô la đầu tư vào Berkshire vào năm 1969 có trị giá 40 triệu đô la vào thời điểm hiện tại. Một lần khác vào cuối những năm 1990, khi các quỹ tương hỗ kiếm bộn tiền bằng cách mua cổ phiếu thuộc lĩnh vực công nghệ, Buffett bị cáo buộc là quá lỗi thời. Nhưng khi bong bóng dot–com nổ tung, Nasdaq rớt giá 85%, ý tưởng và phong cách đầu tư của ông càng trở nên phổ biến hơn.

SỰ THỰC LÀ: mua tích trữ cổ phiếu là điều gì đó mà người ta hoặc hiểu ngay hoặc sẽ không bao giờ hiểu, cho dù họ biết rằng chiến lược có hợp lý ra sao hay những người thực hành nó đã kiếm được nhiều tiền đến mức nào.

BÍ MẬT CỦA CHIẾN LƯỢC MUA TÍCH TRỮ KHÔNG CHÚT RỦI RO LÀ HIỂU RẰNG GIÁ CẢ KHÁC GIÁ TRỊ

Vâng, dĩ nhiên chiến lược mua tích trữ cổ phiếu còn nhiều thứ để bàn chứ không đơn giản chỉ là việc mua cổ phiếu và cầu cho giá của chúng giảm. Những gì Warren Buffett và rất nhiều tỉ phú đô la khác biết chính là giá cổ phiếu không phải lúc nào cũng thể hiện đúng giá trị của một doanh nghiệp. Nói cách khác, bạn phải học cách nhìn xa hơn việc chỉ nhìn vào giá cổ phiếu hàng ngày trên thị trường, bạn phải nhìn vào giá trị của một doanh nghiệp.

Bí mật duy nhất của mua tích trữ cổ phiếu là đảm bảo rằng giá trị của một doanh nghiệp phải thực sự cao hơn cái giá trên thị trường mà bạn bỏ ra để mua nó. Tôi thề rằng tất cả bí mật chỉ có vậy. Nếu bạn thực hiện đúng điều này, bạn chỉ có thể giàu lên mà thôi. Số đông các nhà đầu tư mắc sai lầm khi nghĩ rằng cái giá mà họ bỏ ra để mua cổ phiếu nhất định phải có mối liên hệ mật thiết nào đó với giá trị thực của công ty mà họ mua. Tôi không hiểu tại sao các nhà đầu tư chứng khoán lại nghĩ vậy trong khi rõ ràng họ chẳng vấp phải sai lầm này bao giờ trong những thương vụ khác. Ắt hẳn họ đã mua xe cũ một vài lần trong đời. Họ không hề mơ hồ giữa giá tiền của chiếc xe với giá trị của chiếc xe đó, đúng chứ? Người bán chào giá 5.000 đô la cho chiếc Toyota cũ của anh ta không có nghĩa rằng nó thực sự đáng giá 5.000 đô la. Nếu bạn đủ thông minh, bạn sẽ xem xét kỹ chiếc xe, bạn cần biết chắc động cơ của chiếc xe còn hoạt động và thân xe không phải thảm họa. Bạn sẽ hỏi dò những chiếc xe cùng mẫu được bán với giá bao nhiêu và dùng nó làm tham chiếu về giá cả, và bạn chỉ mua khi mức giá chào bán là hợp lý.

Tại sao các nhà đầu tư lại không làm điều tương tự khi họ mua cổ phiếu? Bởi vì họ không biết cách tính toán giá trị của một công ty giống như họ có thể làm đối với một chiếc xe hơi. Chà, vậy thì trong quyển sách này, chúng ta sẽ khắc phục và học cách tính giá trị của một công ty.

Tôi sẽ chỉ bạn cách tính giá trị và bảo đảm rằng nó cao hơn giá mua trong Chương 4, còn bây giờ, bạn chỉ cần hiểu rằng: giá chỉ là số tiền mà bạn bỏ ra; chỉ có vậy thôi. Nó chẳng có ý nghĩa quái nào khác ngoài điều đó. Nếu bạn muốn biết giá trị của thứ bạn đã mua, chà, đó là một câu hỏi hoàn toàn khác. Giá là cái bạn bỏ ra, nhưng giá trị là cái bạn thu được. Hai thứ đó có thể, và thường, khá là khác nhau. Chúng ta sẽ bắt đầu bài học về cách thức mua tích trữ các công ty bị định giá thấp hơn giá trị thực và kiếm bộn tiền bằng câu thần chú: giá cả không đồng nhất với giá trị.

Vì tôi chưa chỉ bạn cách tìm ra giá trị của một doanh nghiệp, cho phép tôi làm rõ quan điểm của mình bằng một ví dụ từ trang trại ngựa của mình. Tuy không phải là một người cưỡi ngựa giỏi, nhưng tôi rất muốn học cưỡi ngựa, nên tôi đã tìm kiếm một chú ngựa thuần và đã được huấn luyện kỹ lưỡng. Vợ của tôi, Melissa, để mắt đến một chú ngựa đã được huấn luyện kỹ lưỡng ở cấp độ bốn đang được rao bán vì chủ nhân mới vừa qua đời. Gia đình người chủ rất giàu có, nên họ chỉ cần kiếm một người chủ mới đàng hoàng cho chú ngựa mà thôi. Melissa gọi đến và biết được rằng họ đã mua con ngựa với giá 60.000 đô la chưa kể tiền vận chuyển từ Đức về. Họ muốn bán nhanh với giá 35.000 đô la. Melissa đã trả lời rằng chúng tôi không hứng thú lắm, nhưng nếu không có ai ngỏ ý muốn mua với giá đó thì họ có thể gọi lại cho chúng tôi. Hai tuần sau họ gọi lại và ra giá 10.000 đô la. Chúng tôi lái xe đến tận nơi để xem ngựa. Tại đó, chúng tôi thấy được vì sao họ khó lòng bán được nó. Chú ta cần được tỉa lại móng guốc và đóng lại bộ móng sắt mới. Chú cũng cần được cho ăn đàng hoàng hơn. Và mấy tháng rồi chẳng có ai cưỡi chú ta. Tôi leo lên lưng và chú cố gắng quăng tôi xuống, nhưng chú đã yếu quá rồi, không thể làm nổi chuyện đó nữa. Tôi không hề thấy ấn tượng tí nào cả. Một con ngựa to, gầy trơ xương, mất dáng, khó thuần không phải là thứ tôi đang tìm mua.

Tuy nhiên, Melissa, vốn xuất thân từ một công ty nhập khẩu và chuyên huấn luyện ngựa đồng thời cũng giữ chức vô địch quốc gia cưỡi ngựa nhiều năm liền. Cô hiểu rành rẽ về ngựa. Cô dành 10 phút nhìn cậu chàng di chuyển vòng quanh sân, sau đó kéo tôi sang một bên và nói: "Đón nó về nhà thôi, nó cực tuyệt luôn."

Trong khi tôi toàn thấy những vấn đề bên ngoài, Melissa nhìn ra một chú ngựa trị giá 60.000 đô la và là một chú ngựa tuyệt vời, có đủ khả năng khiến tôi trở thành một người cưỡi ngựa giỏi. Chúng tôi đã bỏ ra 2.000 đô la và hiện giờ chú ta đang ở trong chuồng ngựa nhà tôi, với bộ móng mới và đang được vỗ béo. (*Tác giả đã bỏ ra 2.000 đô la tiền mặt, mua bảo hiểm và được ngân hàng cho vay 8.000 đô la còn lại nên số tiền bỏ ra thực tế chỉ có 2.000 đô la – Chú thích của người dịch*). Thế giá trị của chú ngựa là gì? Tôi chắc chắn rằng trong thị trường này, nếu chúng tôi bán nó đi, chúng tôi sẽ kiếm được nhiều hơn số tiền đã bỏ ra. Thậm chí là hơn gấp bội lần. Vậy bài học ở đây là gì? Trong một thị trường ảm đạm, những vấn đề nổi cộm lên bề mặt vốn chẳng ảnh hưởng gì đến giá trị, vẫn có thể tác động mạnh mẽ đến giá bán.

Trước khi chúng
doanh nghiệp, tôi m
cơ bản, nó hoàn toàn
mua con ngựa. Thận

Hãy dành chút th
giá cả của một vật n
điều kỳ diệu sẽ trở th
rằng chúng ta sẽ kiế
nào, không có cách c

Ừ thì có một các
nón logic, lý trí và họ
bạn bỏ ra để sở hữu
loại trừ xong nguy c
bạn phải chờ bao lâu

Trong trường hợ
hời, chúng tôi có thể
tút tát sơ bộ về móng
có thể – giá trị cao nh
độ bốn, chiều dài th
được đo bằng gang b
động tuyệt vời – chú
và đợi chờ một thị tr
được nâng lên ngang

Và chúng ta cũn
tắc mua ngựa kể tr
doanh nghiệp. Nếu
hơn so với giá trị lâu
thể bán kiếm lời nga
còn xuống thấp nữ
lại. Không có gì bảo
của Sherman không
cùng với thời gian,
mức giá trị. Điều này
đặc biệt đúng với do

Tôi muốn đưa th
giữa đầu tư vào nh
động sản, và các tác
tư vào doanh nghiệp
trước không hề có

bán của nó. Giá trị của chúng dựa vào không gì khác hơn ngoài các yếu tố như xu thế thời trang, lịch sử của đồ vật, và giả thuyết Kẻ ngốc hơn. (Giả thuyết này là cơ sở của tất cả những loại hình đầu tư có giá bán được thổi phồng lên: rằng sẽ có một kẻ ngốc hơn đến mua với mức giá cao hơn giá bạn trả để có được thứ bạn đang sở hữu). Do đó, thật khó mà thẩm định giá trị thực của chúng. Một tác phẩm của Picasso có thể được bán với giá 20 triệu đô la, năm sau chỉ còn 10 triệu. Đâu mới là giá trị thật? Ai mà biết được chứ? Doanh nghiệp, trái lại, có giá trị thực sự dựa vào số tiền kiếm được trong tương lai. Chúng ta sẽ bàn thêm ở chương sau. Tôi chỉ muốn nhấn mạnh ý này: Bạn không biết chính xác được khi nào bạn sẽ kiếm bộn tiền, vì bạn phải đợi giá cả sánh ngang với giá trị. Nhưng vì doanh nghiệp sẽ tạo ra tiền, nên ngày bạn chờ đợi ấy chắc chắn sẽ đến. Nghe rất lọt tai phải không nào?

Nhưng có một vấn đề quan trọng trong phương pháp đầu tư mua tích trữ này là: Phải chờ bao lâu để giá cả trở về đúng với giá trị?

Giả sử khi chúng ta cần rút khoản tiền đầu tư ban đầu về mà chúng ta không thể rút ra được thì sao (thị trường không phù hợp)? Ta phải chờ đợi đến khi nào?

Tôi xin gửi đến bạn Quy tắc 10–10 của tôi: Nếu không sẵn lòng giữ cổ phiếu trong 10 năm, đừng cầm nó dù chỉ trong 10 phút.

Chúng ta thực hành quy tắc này vì hai lý do:

1. Nó buộc chúng ta phải nhìn xa, nghĩ dài hạn.
2. Chúng ta có thể mắc kẹt trong một thị trường chứng khoán tồi tệ mà chúng ta thực sự phải chờ đến 10 năm thì giá cả mới bằng giá trị thực, và chúng ta phải hoàn toàn bình thản với nó.

Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết là chúng ta cần hiểu biết cặn kẽ về doanh nghiệp của mình định đầu tư và sở hữu giống như cách mà Melissa thấu hiểu về ngựa vậy. Bạn sẽ được học cách xem xét này ở Chương 3.

Trong lúc ấy, trong trường hợp những điều tôi vừa đề cập làm bạn hoang mang, thì bạn chỉ cần nhớ điều này: Tôi đã thực hiện đánh giá giá trị cho cả doanh nghiệp và ngựa, và tôi thấy việc đánh giá giá trị của doanh nghiệp dễ hơn rất nhiều. Khi bạn tìm được một công ty có giá cả thấp hơn giá trị, bạn sẽ không thể thua lỗ nếu bạn không buộc phải bán cổ phiếu. Mở bài đến đây là đủ rồi, chúng ta sẽ tìm hiểu thêm ở các chương sau và yên tâm đi, chắc chắn bạn sẽ thấy dễ hiểu hơn.

BÍ MẬT TIẾN ĐẾN GIÀU CÓ LÀ LÃI KÉP NHỜ VÀO MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU

Nếu bạn biết được giá trị của công ty mà bạn định đầu tư, thì khi giá bán càng thấp, bạn càng có lợi. Nếu bạn tiếp tục mua vào khi giá giảm, chi phí đầu tư trung bình trên mỗi cổ phiếu cũng sẽ giảm. Khi giá cổ phiếu lên ngang hàng với giá trị, việc tiếp tục tích lũy cổ phiếu ở giá thấp sẽ khiến lợi nhuận của bạn tăng lên trông thấy. Chiến lược mua tích trữ cổ phiếu sẽ làm lợi nhuận gộp của bạn tăng vọt.

Theo Albert Einstein, một trong những điều khó hiểu nhất trong vũ trụ là sức mạnh của lãi kép. Nên đừng chán nản với sự thật rằng bạn có thể trở thành triệu phú đô la chỉ đơn giản bằng cách mua vào khi giá thấp nghe thật khó tin. Tôi đã bảo bạn ngay từ đầu rằng mua tích trữ không phải là điều mà ai cũng đồng tình ngay được. Nó dễ hiểu và cực kỳ hợp lý nhưng nó cũng không tự nhiên nhảy tót vào lòng bạn đâu. Vậy nên chúng ta hãy bắt đầu tìm hiểu về lãi kép từng chút một.

Ví dụ như bạn sẵn sàng cho Vinnie vay 60.000 đô la hôm nay và anh ấy sẽ trả bạn 100.000 đô la trong vòng năm năm tới. Lý do bạn sẵn lòng chấp nhận giao dịch này là vì bạn tính toán được rằng nếu bạn muốn có lãi ít nhất là 10%/năm, số tiền sau năm năm bạn thu hồi phải gần 100.000 đô la. Bạn sẽ lấy lại được số vốn 60.000 đô la cộng với tiền lời, cộng với tiền lời của tiền lời vào thời điểm anh ta trả bạn 100.000 đô la sau năm năm (*Sau năm đầu, anh ta nợ bạn 60.000+(10%*60.000)=66.000; năm sau lãi suất 10% sẽ tính trên số tiền 66.000 đô la chứ không phải 60.000 đô la ban đầu, vì bạn không lấy số tiền lãi hàng năm, cứ thế cho đến năm năm sau – Chú thích của người dịch*). Nói một cách đơn giản là cộng gộp. (Với lãi suất 10%/năm, bạn sẽ tích lũy được gần 100.000 đô la sau năm năm; lãi 10,8%, bạn sẽ chạm ngưỡng 100.000 đô la). Là chủ nợ, với cùng số tiền cuối cùng bạn thu về, số tiền bạn cho mượn càng ít thì bạn càng lời. Nếu bạn cho vay 50.000 đô la để lấy lại 100.000 đô la trong năm năm, thì lãi suất gộp của bạn là 15%. Bạn cho vay 25.000 đô la để lấy 100.000 đô la trong năm năm, lãi suất của bạn sẽ nhảy vọt lên 30% mỗi năm. Bạn càng bỏ ít tiền ra để thu về cùng một số tiền được trả nợ, bạn càng tích lũy được nhiều của cải và giàu càng nhanh. (Nhân tiện, đây là cách những trái phiếu zero coupon – trái phiếu không nhận trái tức – trái phiếu ngân quỹ của Mỹ hoạt động: bạn mua trái phiếu với giá khuyến mại thấp hơn giá niêm yết, đổi lại trái phiếu của bạn sẽ có giá bán giống như giá niêm yết sau một khoảng thời gian xác định trước.

Tỉ lệ giảm giá sẽ ảnh hưởng đến tỉ lệ lãi kép mà bạn được trả vì đã cho người phát hành trái phiếu mượn tiền).

Bạn cũng làm chính xác như vậy khi mua tích trữ cổ phiếu với giá rẻ hơn giá trị của nó, giá cổ phiếu giảm càng nhiều thì bạn càng có lợi. Là một người cho vay tiền luôn có một giới hạn lợi nhuận mà bạn không muốn vượt qua khi thu lãi từ người vay, trừ khi bạn muốn gặp rắc rối với pháp luật, chắc bạn đã nghe cụm từ "cho vay nặng lãi" rồi. Nhưng đối với phương pháp mua tích trữ cổ phiếu thì không có giới hạn trên cho lãi kép mà bạn sẽ nhận được. Bạn càng trả ít để mua một giá trị nào đó, tỉ lệ lãi kép của bạn thu được càng cao. Bạn càng tích lũy cổ phiếu ở giá càng thấp, tỉ lệ lãi kép của bạn càng cao và bạn càng nhanh giàu.

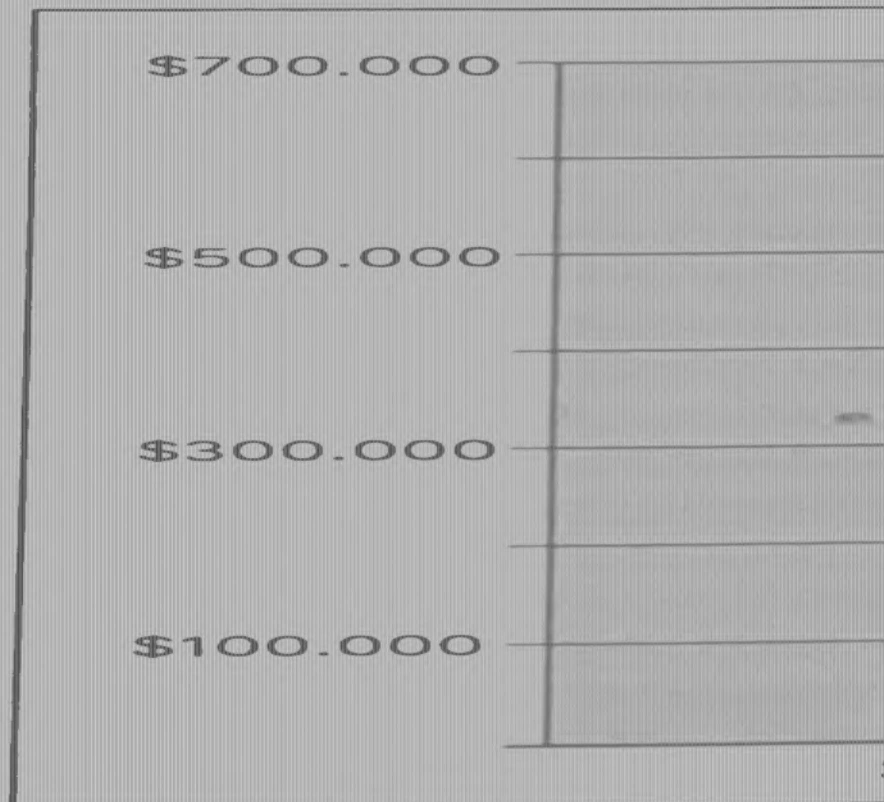
THỔI BÙNG TỶ SUẤT LỢI NHUẬN

Giả định rằng bạn tìm thấy một công ty đáng giá 20 đô la mỗi cổ phiếu nhưng được bán với giá chỉ 10 đô la. Bạn có 60.000 đô la để đầu tư. Bạn quyết định mua giữ công ty này thay vì cho Vinnie vay. Bạn bắt đầu bằng 20.000 đô la để mua vào 2.000 cổ phiếu ở giá 10 đô la. Một vài tháng sau, giá rớt xuống còn 5 đô la. Giá trị dài hạn của công ty vẫn giữ nguyên. (Làm sao biết được điều này? Tôi sẽ cho bạn biết sau khi bạn làm xong "bài tập về nhà" sắp tới đây.) Giá trị vẫn ở mức 20 đô la. Bạn lại đầu tư thêm 20.000 đô la để mua 4.000 cổ phiếu với giá 5 đô la. Thị trường chứng khoán ào xuống như thác đổ và giá mới dừng lại ở 1 đô la. Giá trị công ty không hề thay đổi tí nào cả. Mọi chuyện bị chùng xuống, nhưng công ty sẽ nhanh chóng khôi phục kết quả kinh doanh với sự hồi phục của nền kinh tế. Nó vẫn đạt giá trị 20 đô la mỗi cổ phiếu, về mặt dài hạn. Và thế là bạn đầu tư nốt 20.000 đô la để mua thêm 20.000 cổ phiếu tại giá 1 đô la.

Bạn hiện nắm trong tay 26.000 cổ phiếu (2.000 cộng với 4.000 cộng với 20.000) và đã đầu tư tổng cộng 60.000 đô la. Giá trung bình mỗi cổ phiếu bạn đã mua là 2.31 đô la. Sau năm năm, bạn bán ra với giá bằng giá trị là 20 đô la mỗi cổ phiếu, tổng cộng là 520.000 đô la. Hãy so sánh với khoản vay của Vinnie nhé:

Sau năm năm cho Vinnie vay, bạn biến 60.000 đô la ban đầu thành 100.000 đô la, tức lãi suất gộp là 10,8%. Không tệ nhỉ? Nhưng trong ví dụ thứ hai, bởi vì bạn kiên trì mua thêm cổ phiếu của doanh nghiệp khi giá đang rớt, số tiền ban đầu 60.000 đô la của bạn nay đã trở thành 520.000 đô la, và lãi suất của bạn lên đến 54% mỗi năm.

Tương tự ở Việ
nhiều thời điểm kh
với vốn đầu tư ban
đầu tư của Happy L
Thay vì có 100.0
phương pháp mua t
Và rủi ro của bạ
tiền? Bạn phải "xử
chẳng hạn? Nhưng
"nắn gân" bất kỳ ai.
thị trường tác động
cũng sẽ gặp nhau,
lại mọc lên vậy.
Mua tích trữ làm
hẳn sẽ thích nó. Vậy



60.000 đô la dùng để cho

Số tiền đầu tư hiện có	Giá trị/ cổ phiếu	Giá/ Cổ phiếu	Số cổ phiếu mua vào	Số tiền đã đầu tư	Doanh thu
$20.000	$20	$10	2.000	$20.000	$40.000
$20.000	$20	$5	4.000	$20.000	$80.000
$20.000	$20	$1	20.000	$20.000	$400.000
5 NĂM SAU	$20		26.000	$60.000	**$520.000**
					ROI: 54%

60.000 đô la dành cho đầu tư sau 5 năm

TRỞ NGẠI?

Ví dụ tôi vừa đưa ra ắt là phải có trở ngại gì trong đó, đúng không? Bạn có thể thấy ngay lập tức một vấn đề nổi cộm. Giá cổ phiếu rớt không phanh, từ 10 đô la xuống còn 1 đô la và bạn vẫn tiếp tục mua vào cứ như thể nó là kim cương? Làm sao bạn có thể làm vậy khi mọi người khác đang bán ra? Họ có quá ngốc nghếch và bạn có thật sự thông minh như vậy không? Bạn ắt phải có một tài năng thiên phú thì mới thực hiện được trò mua tích trữ này. Có lẽ nào đó chính là trở ngại?

Không, bạn không cần phải là thiên tài. Những người bán ra không ngốc, và bạn cũng chẳng thông minh đến thế đâu. Đây không phải là chiến trường của người khôn và kẻ dại. Nếu chỉ số IQ của bạn nằm ở tầm trung, bạn có thể thực hiện được điều này, vì mấu chốt không nằm ở thông minh. Mấu chốt là tính hợp lý. Nếu bạn là người có tư duy logic, bạn có thể vẫy vùng trong giới tài chính rồi. Nghe rất điên rồ, nhưng hoàn toàn là sự thực. Dùng phương pháp mua tích trữ để kiếm tiền là cuộc đối đầu giữa cảm xúc của họ và lý trí của bạn.

Chúng ta sẽ chạm trán người bạn rất đỗi cảm tính của chúng ta, Quý Ngài Thị Trường, ở chương sau. Còn bây giờ, bạn chỉ cần hiểu rằng nếu bạn có thể bình tâm khi tất thảy mọi người đang hoảng loạn, bạn sẽ trở nên rất giàu có. Bạn không cần phải thông minh tuyệt đỉnh. Tôi cũng không phải dạng người đó. Bạn chỉ cần phải thật bình tĩnh. Bạn có thể nào tỏ ra vô sự khi các "ông lớn" – các tay quản lý quỹ kiểm soát hơn 85% số tiền của thị trường chứng khoán – đang kinh sợ? Dĩ nhiên là bạn làm được. Bạn vốn đủ khả năng làm thế. Hãy tin tôi đi, khi tôi viết quyển sách này, một số tay quản lý quỹ đang phải vò đầu bứt tóc, một số khác còn có ý định tự tử.

Trong khi đó bạn chỉ cần lo cho cuộc đời của mình, đối mặt với các vấn đề tài chính theo cách người có lý trí làm. Bạn đã từng kinh qua các vấn đề tài chính trước đây. Bạn biết, mình sẽ tìm ra cách vượt qua.

Nhưng những tay quản lý quỹ chưa từng nếm trải những điều như vậy. Họ kinh hãi khi nghĩ đến viễn cảnh mất đi công việc nhẹ nhàng và êm ái của họ, những cửa hàng lớn tại Manhattan, xe siêu sang, trường tư cho con cái họ, bàn VIP đặc biệt tại nhà hàng, ghế VIP xem đội Yankees, hình ảnh trên các trang mạng xã hội, và những đặc quyền khác mà họ cố gắng thừa sống thiếu chết để có được nhằm vênh váo với những kẻ cố vênh váo với họ. Họ mua sắm thỏa thuê với số tiền nằm trong quỹ tương hỗ của bạn và họ cầu nguyện cho giá cổ phiếu sẽ lên. Nếu giá không tăng trong thời gian ngắn – ví dụ như vài tuần – nỗi sợ sẽ chạm ngõ tâm hồn họ.

Họ đối phó với nỗi sợ đó bằng cách mua thật nhiều cổ phiếu. Hàng trăm loại cổ phiếu khác nhau. Bạn có nghĩ rằng mỗi một người trong số 5.900 tay quản lý quỹ có thể nắm được hàng trăm công ty trong hàng tá ngành chẳng liên quan gì nhau không? Chả có tí cơ hội nào đâu bạn ơi. Họ mua những cổ phiếu đó không phải vì họ là chuyên gia trong lĩnh vực ấy mà vì họ đoán chắc rằng một vài trong số chúng sẽ tăng giá đủ để giữ nhịp đồng điệu với những tay quản lý khác. Đối với những người như vậy, giá, chứ không phải giá trị, mới là thứ quyết định. Giá của cổ phiếu buộc phải cao hơn giá mà anh ta mua vào trong vòng vài tháng trước là tối đa. Bắt buộc phải vậy. Hoặc anh ta sẽ trút gánh và đi mua cổ phiếu khác. Đó là lý do vì sao thị trường đình trệ kéo dài thì cũng giống như một bản án tử hình đối với những tay quản lý quỹ đó vậy. Khi không có gì tăng giá trong vài tháng liền, lời khuyên "bán hay giữ" của họ dần trở nên yếu ớt, và thưa thớt. Họ không nhìn thấy gì khác ngoài giá tiền. Họ không thể mua thêm và mong đợi giá của cổ phiếu sẽ còn rớt nữa giống như bạn. Nếu họ làm vậy, các khách hàng ngờ nghệch của họ lập tức sẽ rút tiền ra, nhanh đến nỗi chỉ một tháng sau, quỹ tương hỗ ấy chỉ là dĩ vãng. Trong một thị trường trì trệ lâu dài như thế, họ không có câu trả lời và sẽ rơi vào hoảng loạn.

Họ để nỗi sợ chen vào những quyết định lý tính của họ. Khi họ sợ, họ hầu như làm hoàn-toàn-ngược-lại với những gì đáng ra họ nên làm. Khi nên mua vào, thì họ lại bán ra. Khi nên bán ra, thì họ lại mua vào. Nếu họ không hành xử hệt như vậy, tên của người quản lý quỹ này ắt đã nằm trong danh sách Forbes 400 người giàu nhất rồi. Nhưng tên của họ không hề nằm trong danh sách đó. Đúng vậy, không ai cả! Vì họ không thể tránh bị nô dịch bởi chính cảm xúc của mình: sợ hãi và tham lam.

Sự thực này làm cho công việc của bạn trở nên dễ dàng hơn: nếu chúng ta kiểm soát nỗi sợ bằng kiến thức và lý do chính đáng, chúng ta sẽ thắng. Và điều này giúp phương pháp mua tích trữ trở nên đơn giản. Chúng ta sẵn sàng mua khi cảm giác sợ hãi xâm chiếm. Chúng ta sẵn sàng bán khi bị lấn át bởi lòng tham.

Những người có tên trong danh sách Forbes 400 là những người giàu nhất nước Mỹ, tất cả họ đều sở hữu cổ phiếu doanh nghiệp. Đây quả là tin tức tuyệt vời đối với phần lớn trong chúng ta. Nếu sở hữu một doanh nghiệp là một thành tố chính để trở nên siêu-giàu-có, chúng ta đang có khởi đầu rất tốt. Theo một nghiên cứu xã hội học, có đến 66% trong số những người được hỏi trả lời rằng ta sẽ sở hữu một công ty của riêng mình một ngày nào đó, và 15% trả lời rằng họ có cơ sở làm ăn riêng của mình rồi. Điều này có nghĩa là bốn trong số năm người Mỹ căn bản đã có sẵn lòng ham muốn sở hữu doanh nghiệp, đều sẽ dẫn đến tài sản kếch xù (*Tương tự với Việt Nam, những doanh nhân giàu nhất sàn chứng khoán Việt Nam đều là những người sở hữu khối lượng cổ phiếu doanh nghiệp khổng lồ – Chú thích của người dịch*).

Vị trí	Tên	Tuổi	Nguyên quán / Nơi sinh	Tổ chức công tác	Sở hữu	Giá trị tài sản hiện tại
1	Trịnh Văn Quyết	42	Vĩnh Phúc	*Lĩnh vực: Bất động sản* - Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn FLC	- ART: 830.000 cp - FLC: 114.167.150 cp - ROS: 299.558.756 cp	48,070
2	Phạm Nhật Vượng	49	Hà Tĩnh	*Lĩnh vực: Bất động sản* - Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Vingroup - CTCP	- VIC: 723.969.134 cp	29,321
3	Nguyễn Thị Phương Thảo	47	Hà Nội	*Lĩnh vực: Ngân hàng, Hàng không, Tập đoàn đa ngành, Bất động sản* - Phó Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TMCP Phát triển T.P Hồ Chí Minh - Phó Chủ tịch HĐQT & Tổng Giám đốc CTCP Hàng không VietJet - Chủ tịch HĐQT CTCP Sovico - Thành viên HĐQT CTCP Dầu khí Đông Đô	- HDbank: 10.333.771 cp - VJC: 28.256.497 cp	17,752
4	Bùi Thành Nhơn	56	–	*Lĩnh vực: Bất động sản và Xây dựng* - Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc No Va	- NVL: 126.197.583 cp	9,149
5	Trần Đình Long	56	Hải Dương	*Lĩnh vực: Sản xuất thép & khai khoáng* - Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn Hòa Phát	- HPG: 211.976.168 cp	6,455

Nhóm năm người giàu nhất sàn chứng khoán Việt Nam (cập nhật tới ngày 23/04/2017) Nguồn: Cafef.

Lạ lùng thay, hầu như không có nhiều người trong chúng ta nghĩ rằng chúng ta có khả năng quyết định việc sở hữu một phần công ty của người khác. Điều này là cơ sở của 50 triệu người trả tiền cho những khoản phí lớn và vô lý của các quản lý quỹ tương hỗ (xem Chương 2) để họ làm giùm một việc duy nhất là quyết định thay cho chúng ta. Khi Tổng thống Bush đề nghị mỗi cá nhân nên nắm quyền kiểm soát quyết định đầu tư số tiền bảo hiểm xã hội của họ, hơn một nửa số đại biểu quốc hội và nghị viên/ thành viên lưỡng viện đã kịch liệt đòi giữ nguyên quyền quyết định quỹ lương hưu khỏi tay của nhân dân vì sợ rằng họ sẽ làm mất nó.

Dường như đa phần chúng ta nghĩ rằng tốt hơn hết là đầu tư vào việc

làm ăn của bản thân, và không nên quyết định đầu tư vào doanh nghiệp do người khác làm chủ. Nhưng sẽ thế nào nếu tìm hiểu về doanh nghiệp của người khác cũng dễ dàng, thú vị, và hào hứng như tự tìm hiểu về việc kinh doanh của bản thân mình? Và sẽ thế nào nếu việc nghiên cứu đó và đầu tư vào doanh nghiệp của người khác có thể đem lại phần thưởng kếch xù về mặt tài chính?

Dĩ nhiên, đó là những gì Benjamin Graham đã nói suốt 40 năm và Warren Buffett đã nói suốt 50 năm: **"Hãy coi cổ phiếu cũng là doanh nghiệp".**

ĐIỀU NÀY LÀ THỰC TẾ, KHÔNG PHẢI LÝ THUYẾT SUÔNG

Những điều tôi vừa trình bày đã được thực tế chứng minh. Tôi đã làm được điều tôi nói, nhưng nếu tôi là bạn, chuyện một cựu hướng dẫn viên chèo thuyền trên sông kiếm được tiền cũng chẳng gây ấn tượng cho tôi lắm đâu. Có gì đâu, mèo mù còn có ngày vớ được cá rán mà.

Nhưng nếu nhà đầu tư tài ba nhất thế giới đã dùng phương pháp mua tích trữ cổ phiếu và tài sản khác để trở thành một trong những người giàu nhất thế giới, thì câu chuyện lại hoàn toàn khác, phải không nào? Vậy ta hãy cùng xem những gì Warren Buffett viết trong lá thư gửi các cổ đông Berkshire năm 1997:

LÁ THƯ CỦA WARREN BUFFETT VIẾT CHO CỔ ĐÔNG BERSHIRE NĂM 1997

CÁCH CHÚNG TA NHÌN NHẬN VỀ BIẾN ĐỘNG THỊ TRƯỜNG

MỘT CÂU HỎI NHỎ: Nếu bạn dự định ăn hamburger đến hết phần đời còn lại và bạn không phải chủ công ty gia súc, bạn nên ước giá thịt sẽ lên hay xuống? Cũng vậy, nếu bạn muốn mua một chiếc xe hơi hết lần này đến lần khác và bạn không phải nhà sản xuất xe, bạn sẽ muốn giá lên hay xuống? Những câu hỏi này vốn dĩ đã có sẵn đáp án rồi. Nhưng bây giờ là câu hỏi cuối, câu khó nhé: Nếu bạn kỳ vọng trở thành người tiết kiệm ròng trong năm năm tới đây, bạn mong đợi thị trường chứng khoán sẽ "nóng" hay "nguội" trong thời gian đó? Rất nhiều nhà đầu tư trả lời sai ở câu hỏi này. Cho dù họ sẽ trở thành những người mua cổ phiếu ròng trong nhiều năm sắp tới,

họ hân hoan khi cổ phiếu lên giá và hụt hẫng khi tụt giá. Trên thực tế, họ vui sướng vì giá của "chiếc bánh hamburger" mà họ sắp mua được đẩy lên. Phản ứng này chẳng hợp lý gì cả. Chỉ những người bán cổ phần trong tương lai gần mới nên mừng khi giá cổ phiếu tăng. Những người mua với tầm nhìn xa mong chờ cổ phiếu rớt giá hơn.

Nên bạn hãy mỉm cười khi báo chí chạy tít "Những nhà đầu tư mất tiền khi thị trường lao dốc." Hãy chỉnh lại trong đầu mình thành "Những nhà–phi–đầu–tư mất tiền khi thị trường lao dốc, nhưng những nhà đầu tư thì kiếm bộn". Có một chân lý mà các nhà báo thường hay quên, đó là "có người bán ra ắt có kẻ mua vào, và điều gì làm tổn thương người này sẽ sinh lợi cho người khác". Chúng ta đã kiếm được rất rất nhiều từ việc mua vào cổ phiếu và doanh nghiệp với giá thấp vào những năm 1970 và 1980. Thị trường bấy giờ khắc nghiệt với những nhà đầu tư cưỡi ngựa xem hoa nhưng cực kỳ thân thiện với những công dân lâu năm của giới đầu tư.

Khi "xuống" nghĩa là "lên": Khi nào giá đi xuống lại khiến lợi nhuận đi lên? Khi bạn mua tích trữ một khoản đầu tư tuyệt vời.

Như Warren Buffett cũng chỉ ra trong lá thư năm 1997, một thị trường đang suy yếu là thời cơ tốt nhất để mua tích trữ cổ phiếu tốt. Một thị trường đi xuống nảy sinh vô số cơ hội tạo lập gia sản kếch xù, đến nỗi chỉ một nỗ lực cỏn con từ phía bạn cũng đem về cho bạn nhiều hơn những gì bạn có thể tưởng tượng. Từ tận tâm can, tôi cho rằng đây chính là cơ hội cuộc đời. Hãy tưởng tượng quay về năm 1848 và bạn đang đứng giữa Sutter's Mill ở California và… ô kìa, đó không phải là một thỏi vàng đang nằm ngay trên mặt đất đó sao.

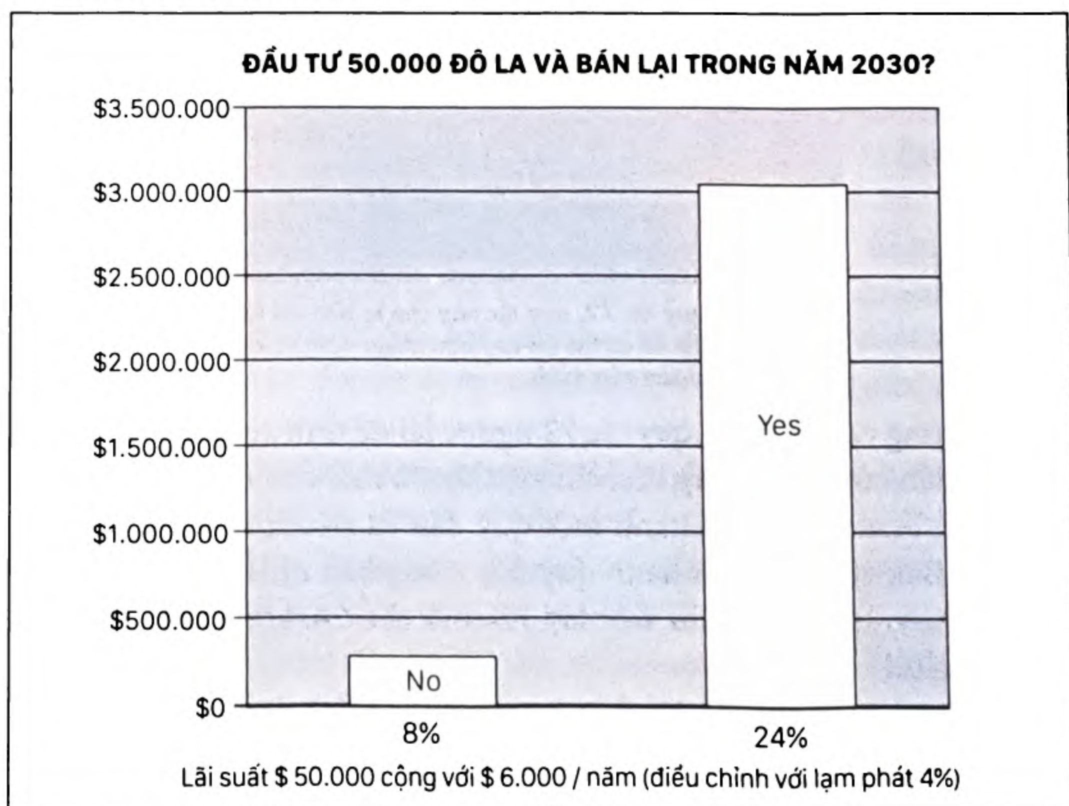
CƠN SỐT VÀNG CALIFORNIA, bắt đầu tháng 1 năm 1848, khi James W. Marshall phát hiện vàng ở Coloma, California. Sau đó, khoảng 300.000 người đã đến California từ khắp nơi trên nước Mỹ và cả nước ngoài. Cơn sốt vàng đánh thức California từ một vùng đất ít được biết đến trở thành một trung tâm di cư toàn cầu. Song song đấy là cái giá phải trả về con người và môi trường, các thổ dân châu Mỹ đã trở thành những nạn nhân khi các chất thải từ hoạt động thăm dò đã giết các loài cá và phá hủy môi trường sống.
Nguồn: Wikipedia

Tất cả những gì bạn phải làm là phân biệt được vàng rởm – vàng ròng, và gã khờ nào cũng có thể học được chuyện đó, rồi sau đó nhặt nó lên. Chỉ thế thôi. Nó nằm ngay đó, ngay trước mắt bạn. CHỈ CẦN NHẶT LÊN THÔI!

MỘT TỈ LỆ LỢI NHUẬN DO MUA TÍCH TRỮ

Chỉ một phần nhỏ của mỏ vàng cũng đủ làm bạn trở nên giàu có, và đó là định nghĩa chính xác của một doanh nghiệp tuyệt vời – một mỏ vàng. Nhưng là một loại mỏ vàng đặc biệt. Những doanh nghiệp tuyệt vời biến một số tiền nhỏ thành vàng bằng cách tích tụ nó liên tục trong một khoảng thời gian dài. Khi bạn mua một doanh nghiệp tuyệt vời đang hạ giá, bạn đã nâng tỷ suất lợi nhuận lên một cách thần kỳ. Và khi bạn mua tích trữ một doanh nghiệp tuyệt vời với giá còn thấp hơn nữa, tỷ suất lợi nhuận của bạn biến thành vàng.

Những nhà đầu tư nghiệp dư, những người bé nhỏ như bạn và tôi, khi mua giữ hợp lý, sẽ thu được lãi kép lên đến 17, 20, 24% và hơn thế nữa. Tôi đang nói đến lãi suất này duy trì trong hơn 20 năm. Bạn tích lũy 50.000 đô la với lãi suất 24% một năm trong 20 năm và bạn sẽ ôm về hàng triệu đô. Hãy tin tôi đi. Con số hoàn toàn chính xác. Và đúng vậy, bạn hoàn toàn có thể làm được!



Với quy tắc 72 từ cuốn *Quy tắc số 1* bạn sẽ hiểu rõ hơn tác dụng của lãi kép.

Quy tắc 72 được hiểu nôm na như cách để xác định xem bạn sẽ mất thời gian bao lâu để tăng gấp đôi số tiền tích lũy với bất kỳ mức lãi suất nào. Ví dụ như gửi tiết kiệm với mức lãi suất là 8%/năm, lấy 72 chia cho 8 sẽ được 9. Số 9 chính là số năm bạn phải đợi chờ để tăng vốn đầu tư ban đầu lên gấp đôi.

Tương tự như vậy ta có những khoảng thời gian tương ứng với mức lãi suất nhận được hàng năm.

Đây cũng là một mẹo để bạn tính nhanh ra mức lãi cần thiết nhằm gấp đôi số tiền hiện có sau một số năm nhất định. Đơn giản như sau: Lấy 72 chia cho số năm sẽ ra mức lãi bạn cần kiếm được để gấp đôi số tiền bạn có trong một số năm nhất định.

Ví dụ: Bạn muốn gấp đôi vốn trong 10 năm thì cần kiếm được bao nhiêu lãi? Lấy 72 chia cho 10, bạn sẽ phải kiếm được mức lãi 7,2% để gấp đôi số vốn sau 10 năm. Giả dụ bạn muốn gấp đôi số tiền trong vòng năm năm thôi? 72 chia cho 5 là 14,4. Bạn phải kiếm được 14,4% một năm để gấp đôi số vốn trong vòng năm năm.

QUY TẮC 72

Phần trăm	Thời gian khoản đầu tư tăng gấp đôi
2%	36 năm
3%	24 năm
4%	18 năm
6%	12 năm
8%	9 năm
9%	8 năm
12%	6 năm

Bảng mô tả quy tắc 72, quy tắc này cho ta biết với lãi suất kép là con số cụ thể thì sau bao nhiêu năm ta làm ra gấp đôi tài sản của mình.

Bạn cũng có thể dùng quy tắc 72 ngược lại để tính xem sau bao nhiêu năm số tiền của bạn sẽ gấp đôi, chỉ việc lấy 72 chia cho mức lãi suất.

Ví dụ, bạn đang điều hành một quỹ đầu tư siêu lợi nhuận với mức lãi 20%. Bạn sẽ phải điều hành quỹ này trong bao nhiêu lâu để gấp đôi được số tiền ban đầu? Chỉ việc lấy 72 chia cho 20, kết quả là 3,6 năm. Quá tiện lợi!

Tóm lại, bạn có thể lấy 72 chia cho số năm để tính ra mức lãi cần thiết. Hoặc có thể lấy 72 chia cho mức lãi để tính ra số năm để gấp đôi số vốn

ban đầu. Quy tắc này sẽ tính ra một con số gần đúng nếu tính lãi kép hàng năm. Chống lạm phát: Thêm một ứng dụng nữa cho quy tắc 72.

Bạn có thể dùng quy tắc này để tính ra sau bao nhiêu lâu sức mua của đồng tiền trong túi bạn sẽ giảm đi một nửa dưới ảnh hưởng của lạm phát. Chỉ việc lấy 72 chia cho tỉ lệ lạm phát.

Ví dụ, với lạm phát 3%, sau 24 năm (lấy 72 chia 3), giá trị thực sự của số tiền bạn cất giữ sẽ giảm đi một nửa. Với lạm phát lên đến 6%, thời gian sẽ ngắn lại chỉ còn 12 năm.

Các quỹ tương hỗ (*mutual fund*) sẽ thét lên "Không thể nào!" vì các giáo sư tại nhóm trường đại học hàng đầu của Mỹ thuộc Top Ivy League sẽ "chứng minh" rằng không một ai có thể làm được điều đó, hà huống chi những gã tay mơ. Nhưng họ đã sai và sự thực là, những nhà đầu tư nghiệp dư như chúng ta làm được điều đó suốt đấy. Và bạn cũng có thể làm được. Những người theo phương pháp mua tích trữ cổ phiếu, những người bé nhỏ như bạn và tôi, có lợi thế tuyệt đối vì chúng ta bé nhỏ. Khi Warren Buffett bắt đầu đầu tư, lợi nhuận của ông là 100% một năm. Và khi ông trở thành tay chơi lớn hơn, lợi nhuận của ông rớt xuống còn 36% một năm. Và khi ông điều hành quỹ đầu tư với số tiền lên đến hàng tỉ đô, lợi nhuận của ông hạ xuống còn 24% một năm. Tầm vóc rất quan trọng và "nhỏ mà có võ", đó là lợi thế của tôi và bạn.

"Bất cứ ai nói rằng quy mô (size) của khoản đầu tư không ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư nghĩa là họ đang ủ mưu nhằm bán cổ phiếu của chính họ. Tỷ suất lợi nhuận cao nhất mà tôi đạt được là vào những năm 1950. Khi ấy tôi đã giết chết chỉ số Dow. Những con số (lịch sử lợi tức của Buffett) không biết nói dối. Thời điểm ấy tôi đang đầu tư vào những cổ phiếu rất nhỏ. Không có nhiều tiền lại là một lợi thế về mặt cấu trúc khi quản lý tài sản. Tôi nghĩ mình có thể giúp bạn kiếm được lợi nhuận 50% với số tiền 1 triệu đô la. Tôi biết là tôi có khả năng. Tôi cam đoan điều đó."

"Tôi biết những người có thể gặt hái lợi nhuận 50% một năm với số tiền đầu tư 5 triệu đô la, nhưng đến tầm 1 tỉ đô la thì không còn ai nữa. Vấn đề với những người làm tốt là họ thu hút quá nhiều tiền đến mức mất đi lợi thế cạnh tranh của họ." (Quy mô đầu tư càng lớn, thì bạn càng kém linh hoạt khi mua cổ phiếu – Chú thích của người dịch).

WARREN BUFFETT

Hãy suy nghĩ về điều này: Nếu Warren Buffett có thể đạt lợi nhuận 50% một năm với số tiền một triệu đô la và nếu ông ấy biết nhiều nhà đầu tư khác có thể kiếm được 50% với số tiền 5 triệu đô la, thì tại sao chúng ta không thể làm tốt chỉ tiêu bằng một nửa những người này? Liệu mong ước đó có quá tầm tay? Tôi không nghĩ vậy. Chúng ta có thể có lợi thế vượt trội so với những thiên tài và các giáo sư thuộc nhóm các trường Ivy League hàng đầu của Mỹ, chính là nhờ vào lợi thế bé nhỏ. Thử tưởng tượng bạn đang đối đầu với LeBron James trong cuộc chơi bóng rổ (*một ngôi sao bóng rổ nổi tiếng của Mỹ – Chú thích người dịch*). Nếu anh ta mang theo một mỏ neo nặng 400 pound (khoảng 181 kilogram) trong túi, bạn sẽ dám thử sức mình chứ? Sự linh hoạt của chúng ta bù đắp cho việc thiếu kinh nghiệm. Warren Buffett cho rằng nếu chúng ta có trí thông minh của người bình thường, chúng ta có thể làm được điều này. Khi bạn nhỏ bé, như chúng ta hiện giờ, IQ không phải là vấn đề bạn cần bận tâm.

Tóm lại, tôi mong đợi lãi suất 24% một năm, tích lũy hàng năm từ nỗ lực của tôi với vai trò là một nhà đầu tư theo lối mua tích trữ và đó là những gì bạn cũng nên mong đợi. Đừng nghe lời những người bảo bạn rằng điều đó là bất khả thi. Ngay khi bạn tin là bạn không thể làm gì, bạn sẽ thật sự không thể làm được điều đó.

Cho dù bạn nghĩ là mình có thể hay không thể, bạn đều đúng.

HENRY FORD

Và hãy ghi nhớ, họ sẽ bảo bạn điều đó là bất khả thi. Họ không có khả năng làm được điều đó. Thử nhìn những tay chuyên nghiệp đã làm gì với đồng tiền của chính họ. Một nửa chuyên gia của Wall Street phá sản trong một năm. Lời tiên tri xảy ra 5 năm sau, kể từ khi Warren Buffett xuất hiện trên bìa tạp chí Forbes, tiết lộ với cả thế giới rằng thị trường phái sinh là một lỗ đen khổng lồ có thể ngốn hàng tỉ đô la. Ông đã bỏ mất ba con số 0. Thực tế, nó nuốt chửng hàng-nghìn-tỉ-đô la. Thế nên bạn sẽ phải tự hỏi lòng mình, "Nếu những tay chuyên nghiệp còn không làm được, tại sao mình lại có thể?" Đó quả là một câu hỏi hóc búa vào năm 2007, nhưng đến cuối năm 2008 câu hỏi về giá trị của những nhà quản lý tiền tệ chuyên

nghiệp đã được trả lời "một lần cho mãi mãi". Họ hoàn toàn chẳng có tí giá trị nào. Bạn muốn kiếm vàng, hãy tự đi mà nhặt lấy. Những tay lính đánh thuê ấy chẳng bao giờ thèm quan tâm đến bạn đâu. Bạn nên tâm niệm điều đó. Họ phá sản, và những lời rao "mua và giữ" cũng như "đa dạng hóa" của họ đội nón ra đi. Bạn đã làm như những gì họ phán. Và điều đó đem lại lợi lộc gì cho bạn vậy?

Rồi bạn bào chữa, những tay chuyên nghiệp đó không giúp ích gì, nhưng bạn vẫn còn Chính phủ liên bang đứng về phía mình mà. Một người phụ nữ ở Atlanta chia sẻ: "Bây giờ Chính phủ đã hoàn toàn ở về phía tôi, tôi sẽ được thanh toán tiền xăng và các hóa đơn y tế." Chà, có thể là không đâu. Nếu bạn đang nghĩ như vậy – rằng các "đại ca" sẽ sát cánh bên bạn trong cơn nguy khó – tôi có tin không hay cho bạn đây. Ngay lúc này đây, các chính trị gia của chúng ta đang ném bỏ mọi thứ mình có vào hệ thống kinh tế đã quá nóng sau 20 năm vay mượn và lạm chi ngân sách. Thay vì phải "thắt lưng buộc bụng", họ mượn thêm hai nghìn tỉ đô la, và họ lại còn định mượn thêm ít nhất hai nghìn tỉ đô la nữa để chi tiêu. Nhưng hãy dành vài phút nghĩ về điều này: Toàn bộ thị trường chứng khoán trị giá khoảng chín nghìn tỉ đô la vào thời điểm tôi đang viết quyển sách này. Họ mượn đến gần 50% giá trị của tất cả các công ty tại Mỹ. Bạn có nghĩ rằng toàn bộ khoản nợ đó sẽ gây sức ép lên khả năng chi trả bảo hiểm xã hội và quyền lợi sức khỏe của Chính phủ trong tương lai không? À, bạn vẫn còn bảo hiểm xã hội và quyền lợi chăm sóc y tế, nhưng bạn sẽ chẳng thích thú lắm đâu. Nếu bạn muốn sống một cuộc đời ngon lành, bạn sẽ phải tự mình nhặt lấy vàng cho bản thân mà thôi. Các "đại ca" đang quá bận rộn với việc viết những chi phiếu tệ hại rồi. Còn các nhà cố vấn tài chính và các nhà quản lý quỹ 401(k) thì sao? Chà, mời bạn đọc tiếp, tôi không chắc là bạn sẽ thích thú khi biết tất cả đâu.

HÃY SẴN SÀNG SÔI MÁU

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ giải thích tại sao bạn chưa bao giờ được nghe giới thiệu về phương pháp mua tích trữ cổ phiếu, và cách mà các cố vấn tài chính của bạn sử dụng sự nhẹ dạ cả tin của bạn để "trấn lột" bạn và làm giàu bằng cách bóp nghẹt túi tiền của bạn.

Sau đó tôi sẽ chỉ dẫn bạn qua từng bước một của phương pháp mua giữ doanh nghiệp, thứ sẽ khiến bạn trở nên giàu có.

NHỮNG ĐIỂM CẦN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG
Để làm giàu, hãy học cách định giá doanh nghiệp và xây dựng một danh mục đầu tư gồm các doanh nghiệp có giá bán dưới mức giá trị thực.

DỰA THEO CHIẾN LƯỢC MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU CỦA MỘT NHÀ ĐẦU TƯ NHƯ SAU

1. Xác định giá trị thực (nội tại) của một doanh nghiệp và mua cổ phiếu của các doanh nghiệp đó khi chúng đang được bán giảm giá.
2. Tiếp tục mua giữ, cho đến khi chúng còn giảm giá và bạn còn khả năng mua vào.
3. Tuân thủ nguyên tắc 10 – 10 và đừng bao giờ sở hữu một doanh nghiệp nếu chỉ trong vòng 10 phút bạn không sẳn lòng sỡ hữu nó trong 10 năm.
4. Bán chúng đi khi giá cổ phiếu bằng hay vượt lên giá trị để thu khoản lợi kếch xù.

Chỉ mua những công ty nào bạn hiểu và có ý nghĩa đối với bạn. Tìm những công ty nào phù hợp với bạn bằng cách làm bài kiểm tra đặc trưng nhà đầu tư tại trang RuleOneInvesting.com. Đây là một công cụ đánh giá cá nhân tuyệt vời nhằm rà soát lại nhanh chóng những khoản đầu tư của bạn và tìm những khoản tiết kiệm tức thời. Nó là một bộ câu hỏi từng bước một, được thiết kế để giúp bạn quản lý tiền bạc chặt chẽ hơn, và điều tuyệt vời nhất cả, là nó hoàn toàn miễn phí.

Ở Việt Nam: Các nhà đầu tư cá nhân có thể tham khảo các trang Web về tài chính miễn phí để tra cứu thông tin như: cafef.vn, ndh.vn, vietstock.vn, các trang Web tra cứu thông tin tốt của các công ty như vndirect. Và hãy tham gia với chúng tôi tại địa chỉ: www.happy.live – Chú thích của người dịch. ●



CHƯƠNG 2

Đầu tư vào các quỹ tương hỗ không mang lại hiệu quả

Không nhìn nhận một điều sai là sai đủ lâu, ta dễ xem nó là đúng.

THOMAS PAINE

NẾU NHỮNG GÌ XẢY RA **đối với tiền hưu trí của bạn trong vài năm vừa qua không đủ thuyết phục bạn về sự vô dụng của các quỹ tương hỗ, tôi sẽ nói thẳng luôn vậy: hệ thống mà bạn hằng tin tưởng đã tẩy não bạn.** Quỹ 401(k) mà bạn đã tích lũy những đồng tiền nhàn rỗi hay các quỹ hưu trí cá nhân mà bạn rót tiền vào, vốn được thiết kế để làm lợi cho những người khác, không phải bạn. Họ chăm sóc tài khoản hưu trí của bạn như chăm những chú cừu, được vỗ béo để rồi bị xén lông, chứ chẳng phải sự tốt bụng dành cho bạn những miếng ngon nhất.

Những người được lợi ích từ khoản đầu tư hưu trí của bạn chẳng ai khác chính là những người đã tạo nên những quỹ ấy: những tay quản lý quỹ và giám đốc đầu tư. Họ đã thiết lập hệ thống tài tình đến nỗi, vào ngày ra đi, họ sẽ mang theo một nửa cho đến hai phần ba số tiền của bạn. Bạn không nghĩ vậy, đúng không? Bạn nghĩ rằng, ờ thì họ có lấy, nhưng chỉ một phần nhỏ thôi chứ. Không hề. (Hãy giữ bình tĩnh, tôi sẽ giải thích ngay).

Những tay quản lý quỹ làm việc trong quỹ đầu tư tương hỗ vì nó làm họ trở nên giàu có mà không đòi hỏi phải là người tài ba. Họ hoặc không

có những kỹ năng cần thiết để thành công trong việc mua tích trữ doanh nghiệp hoặc họ chẳng có thời gian vàng ngọc chờ đợi thời cơ tốt xuất hiện để mua giữ. Dù là lý do nào, họ cũng không phải những người mua tích trữ doanh nghiệp. Bạn tin tưởng trao vào tay họ những đồng tiền mồ hôi nước mắt. Và họ rút ruột sạch sành sanh đống tiền ấy.

1. QUỸ 401 (K) LÀ GÌ?
401 (k) là một trong những phương thức mà chính phủ các nước phát triển dùng để khuyến khích người dân tiết kiệm.
Vào giai đoạn trước năm 1982, người lao động Mỹ khi về hưu sẽ được lãnh quỹ hưu từ chính phủ hoặc công ty. Tuy nhiên, ngân sách quốc gia ngày càng thiếu hụt và các công ty càng muốn bớt đi những khoản chi phí về phúc lợi cho nhân viên. Do đó quỹ tư nhân 401 (k) ra đời.

2. CHỦ THỂ CỦA 401 (K)
Công ty
Nhân viên
Quản lý quỹ

3. PHƯƠNG THỨC HOẠT ĐỘNG CỦA 401 (K)
Chương trình 401 (k) cho phép người lao động để dành một phần tiền lương của mình trước khi đóng thuế. Số tiền này sẽ được bỏ vào một quỹ 401 (k) chung, thường được điều hành bởi quản lý quỹ, tổ chức tài chính chuyên nghiệp. Quản lý quỹ sẽ tích góp hoặc đầu tư sinh lợi (vào chứng khoán, quỹ tương hỗ,...) từ số tiền hưu trí này, tùy thuộc vào nguyện vọng của người lao động.
Tất cả tiền lời sinh ra trong quỹ 401 (k) sẽ không phải chịu thuế cho đến lúc người lao động về hưu – khi đó tiền rút ra sẽ chịu thuế tùy theo mức thuế hiện hành.
Nguồn: cfoviet

ĐIỀU BẠN NHẬN KHÔNG XỨNG VỚI CÁI GIÁ BẠN ĐÃ BỎ RA

Các tay quản lý quỹ và giám đốc đầu tư của quỹ 401(k) đang lấy phí trung bình 25% lợi nhuận đầu tư kỳ vọng hàng năm của bạn. Và họ sẽ lấy phí đó cho dù họ có kiếm tiền được cho bạn từ các hoạt động đầu tư hay không. Năm 2008, họ đã thu 100 tỉ đô la tiền phí và tiền hoa hồng, đồng thời, họ cũng làm giảm hơn 40% giá trị tài khoản đầu tư của bạn. Nếu bạn nghĩ rằng điều đó thật tệ, hãy cân nhắc thêm điều này: Những số tiền mà họ đã thực sự cuỗm đi khi rút ruột 25% lợi nhuận của bạn bây giờ sẽ có chi phí cơ hội cao hơn con số 25% rất nhiều. Xuyên suốt quãng đời đầu tư của bạn, 25% là khoản phí kinh khủng nhất cướp đi tiền hưu của bạn, con số này có thể đạt đến 60–70% lợi nhuận kỳ vọng của bạn khi đến tuổi về hưu... và còn tiếp tục cướp của bạn sau đó nữa. Con số này là ước đoán tổng quát dựa trên kinh nghiệm của nhiều người, nó sẽ thay đổi tùy theo

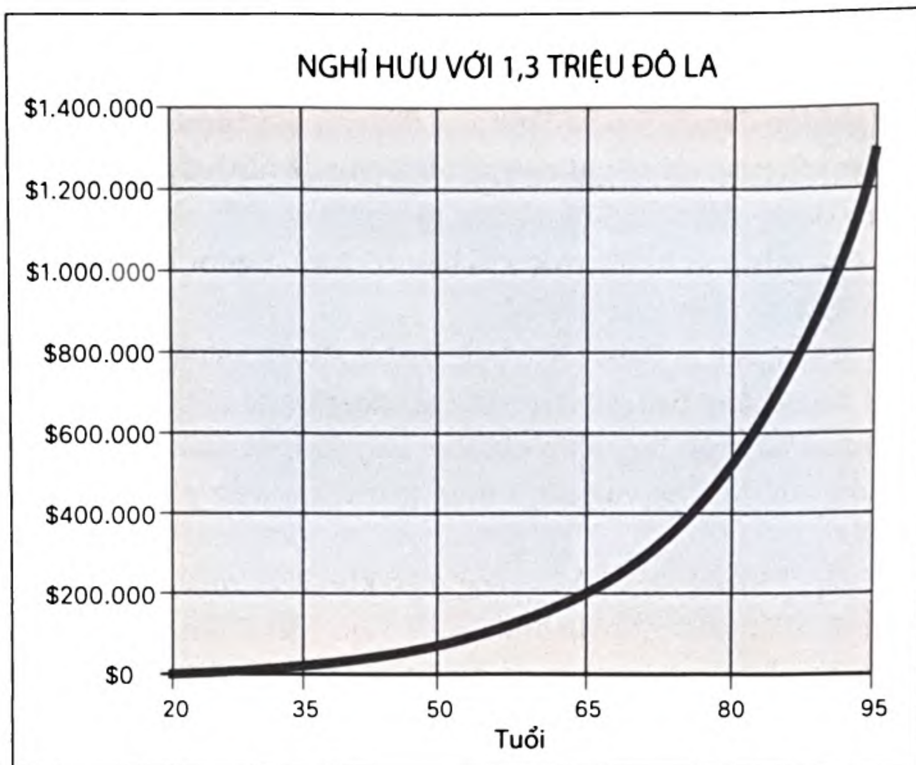
thời gian bạn đầu tư vào quỹ đầu tư tương hỗ. Thời gian tham gia càng ngắn, số tiền bị bóc lột càng ít. Tham gia càng lâu, thâm hụt càng dày. Con số này có thể lên đến 70% nếu đầu tư cả đời vào quỹ tương hỗ. Trong phạm vi quyển sách này, tôi sẽ giữ con số 60% cho dễ hình dung.

Tôi xin phép được nhắc lại: 60% những gì bạn lẽ ra phải nhận được từ khoản đầu tư của mình sẽ bị lấy mất khi bạn 65 tuổi, người lấy chính là các tay quản lý quỹ và giám đốc đầu tư.

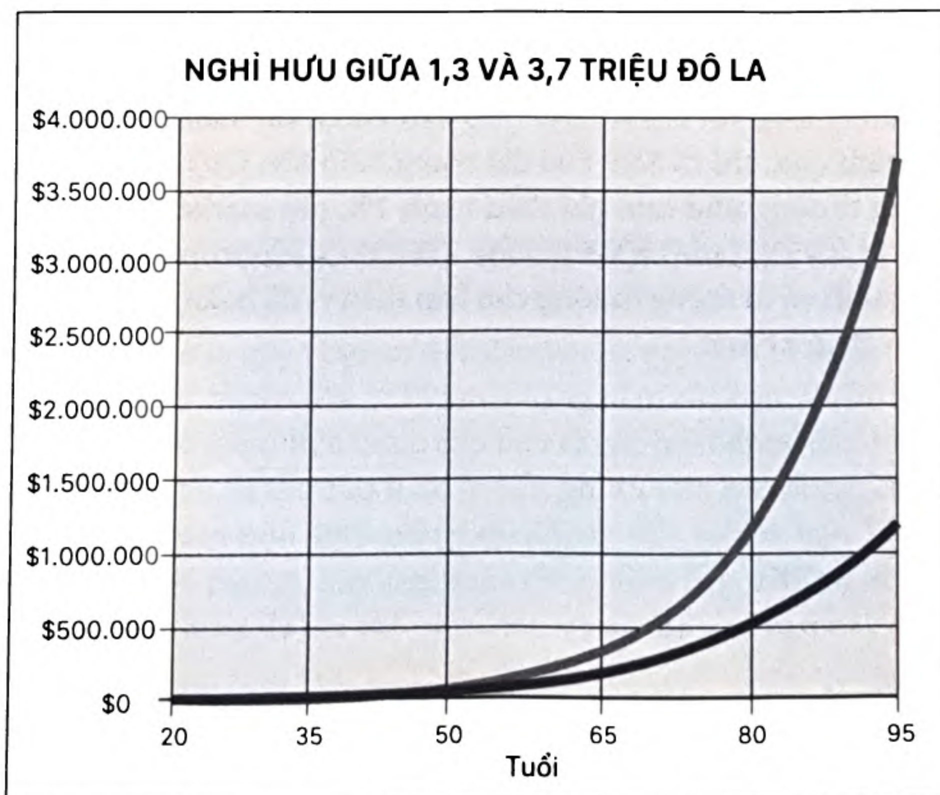
Làm sao điều này xảy ra được? Khi bạn lập tài khoản và đặt bút ký tên vào giấy, họ ắt hẳn chẳng bao giờ bảo với bạn rằng họ sẽ đặt 60% số tiền bạn kiếm được cả đời vào túi riêng của họ. Đây là một mánh khóe bất lương, khác hẳn với đối cực của nó – mua tích trữ – trên phương diện tích lũy tài sản.

Như tôi để cập, Einstein từng bảo rằng điều khó hiểu nhất và cũng có uy lực mạnh mẽ nhất trên vũ trụ chính là lãi kép. Khi đôi mắt bạn lướt qua những khoản phí và những con số bé tẹo tèo teo đó, đôi mắt của họ sẽ sáng long lanh vì họ biết tiền đang chảy vào túi.

Hãy xem một ví dụ, Jane gửi 1.000 đô la vào tài khoản 401(k) khi cô ấy bắt đầu có thu nhập từ công việc chính thức đầu tiên năm cô 20 tuổi và mỗi năm cô lại tiếp tục gửi vào 1.000 đô la cho đến năm cô 85 tuổi. Số tiền được đầu tư vào một quỹ tương hỗ có thị trường trải rộng. Quỹ hoạt động rất tốt, nằm trong số 30% những quỹ tốt nhất và đạt được lợi nhuận hàng năm tương ứng với chỉ số S&P 500 vào tất cả các năm cô đầu tư. Hàng trăm năm qua, chỉ số S&P 500 đạt trung bình 8%. Quỹ của cô tính chi phí thông thường như sau: phí điều hành 1%, phí marketing 0,05%, và phí quản lý 0,05%. Jane tích lũy được 1.3 triệu đô la trong tài khoản hưu trí của mình và tự tưởng thưởng cho bản thân vì đã hoàn thành công cuộc đầu tư rất có kỷ luật.



Điều mà cô không nhận ra chính là: nếu cô không vướng khoản phí bé tẹo tèo teo đ cô đã có 3,7 triệu đô la trong tài khoản hưu trí rồi. (Đường xám)

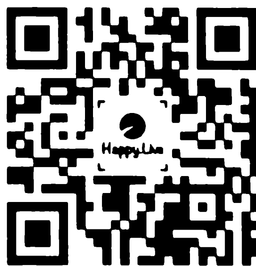


Đường đen là 1.000 đô la đầu tư hằng năm vào chỉ số S&P 500 trừ đi chi phí và hoa hồng của quỹ tương hỗ. Đường xám là 1.000 đô la mỗi năm tự đầu tư vào chỉ số S&P 500. (Ký hiệu: SPY)

Trong cùng điều kiện thị trường, cùng khoản đầu tư được đa dạng hóa nhưng các khoản phí đã cướp mất 2.5 triệu đô la từ tay cô sang những nhà quản lý và cố vấn tài chính mà cô hằng tin tưởng. Cứ cho là những khoản phí này tăng dần lên theo thời gian và kéo lợi nhuận xuống. Khoảng cách tách biệt của hai đường là rất nhỏ cho đến khi cô ấy 40 tuổi, nhưng càng gần thời điểm nghỉ hưu, thiệt hại càng trở nên to lớn. Vào lúc cô đến tuổi 65, chi phí đã ngốn hết một nửa khoản tiền hưu trí của cô. Vào năm cô 90 tuổi, số tiền bị lấy đi chiếm đến hai phần ba. Ra đi hoàn toàn. Và vì lý do gì vậy?

Vì bạn phải trả các khoản phí kể trên, bạn nên biết rõ về chúng. Bạn đang trả tiền cho đặc quyền quản lý chủ động. Điều này có nghĩa là bạn trả tiền cho một người nào đó để mỗi ngày anh ta dùng khả năng phán đoán tốt nhất của mình, bắt đồng tiền của bạn làm việc và, sau thời gian dài, đem về cho bạn lợi nhuận cao. Bạn kỳ vọng người quản lý quỹ của mình sẽ bán đi các cổ phiếu đã được định giá quá cao trước khi chúng tụt xuống, và mua vào những cổ phiếu tuyệt vời khi chúng ở mức giá tốt. Suy cho cùng, đó chính là toàn bộ mục đích của loại hình **quản lý chủ động**. Nếu mọi thứ anh ta cần làm là đuổi kịp thị trường, thế thì quản lý chủ động còn có nghĩa lý gì nữa, phải không? Bạn đang chi tiền mà không thu về lợi lộc gì cả.

Và một mặt khác nữa của mánh khóe này chính là: những tay quản lý quỹ đầu tư được trả lương hậu hĩnh ấy chẳng thể có kết quả sinh lời vượt qua các chỉ số thị trường. Nói chính xác hơn, theo một nghiên cứu gần đây của Forbes, duy chỉ 4% những nhà quản lý quỹ đầu tư có thể đánh bại thị trường trong suốt thời gian 15 năm. Một nghiên cứu khác chứng minh được rằng các tay quản lý quỹ hưu trí chẳng khá hơn là bao. Cũng vỏn vẹn chỉ 4% các quỹ hưu trí đánh bại thị trường trong suốt thời gian 15 năm (*Tương tự như vậy tại Việt Nam – Chú thích của người dịch*).



Xem thêm về tình trạng của các công ty quản lý quỹ tại Việt Nam:

http://bit.ly/cong-ty-quan-ly-quy

Đây có thể là điều mà Warren Buffett ám chỉ khi ông đã nói rằng: "Khi thuê những chuyên gia như thợ sửa ống nước và nha sĩ, người ta hưởng lợi được rất nhiều. Nhưng khi giao tiền cho các tay quản lý quỹ đầu tư chuyên nghiệp, ta lại chẳng thu về được thứ gì cả."

Nên có thể nói "quản lý quỹ tương hỗ dạng chủ động" chỉ lãng phí tiền bạc và thời gian. Nếu vậy, món tiền của bạn thực sự đã chi trả cho điều gì? Bạn trả tiền cho đội ngũ bán hàng của quỹ, bạn trả tiền cho hoạt động marketing của quỹ, bạn trả tiền quảng cáo giữa giờ trong giải Super Bowl, bạn trả tiền cho phí giao dịch, bạn trả tiền cho tòa văn phòng tọa lạc giữa đại lộ Madison, bạn trả tiền cho bữa trưa xa xỉ của viên quản lý quỹ, bạn trả cho học phí tại Dartmouth của con cái ông ta và căn nhà nghỉ dưỡng cuối tuần của ông ta ở Hamptons. Bạn trả tiền cho chuyến bay hạng nhất của viên quản lý quỹ để khảo sát một khoản đầu tư tiềm năng ở Hawaii. Bạn trả tiền cho phòng ở khách sạn Four Seasons và tua đánh golf trị giá 300 đô la cùng CEO một công ty mà ông ta nghĩ rằng nên gắp tiền đầu tư của bạn vào đó. Bạn trả tiền cho chiến dịch rầm rộ, hòng thuyết phục bạn rằng chỉ có [hãy cho tên của bất kỳ quỹ tương hỗ nào bạn biết vào đây] mới đem lại cho bạn kết quả hằng mong đợi khi đến tuổi nghỉ hưu.

PHIM "ĐỒI TRỤY" TÀI CHÍNH

Đây là trích dẫn nguyên văn từ một quảng cáo của một công ty quản lý quỹ lớn nhất thế giới: "Quỹ của chúng tôi XYZ được quản lý bởi những chuyên gia hàng đầu, dày dặn kinh nghiệm. Có thể đó chính là lý do chúng tôi cung cấp cho bạn nhiều quỹ đầu tư tiêu chuẩn bốn và năm sao hơn bất kỳ ai khác." Hãy lưu ý chữ "có thể". Chà, có thể là có cũng có thể là không. Lý do họ có khả năng cung cấp nhiều quỹ chất lượng hàng đầu hơn bất kỳ ai chính là nhờ họ nắm trong tay nhiều quỹ hơn cả thảy.

Thật sự, chỉ đếm trên đầu ngón tay vài công ty quản lý quỹ có được số lượng quỹ đầu tư đang ăn nên làm ra trong tổng số lượng tiền và số lượng

quỹ mà họ đã huy động của các nhà đầu tư. Những kết quả yếu kém của các quỹ đầu tư khác của họ thì lại rất nhiều. Nhưng dĩ nhiên, điều này sẽ không đời nào được thể hiện trong quảng cáo của họ.

Đây là một ví dụ dí dỏm về cách thức rêu rao bản thân quỹ ấy đang hoạt động hiệu quả mà không cần số liệu nào chứng minh: "Tăng trưởng đầu tư đang quay trở lại". Tại [công ty quỹ tương hỗ] điều này luôn "hợp thời". Quảng cáo này lờ đi sự thật rằng quỹ chủ lực của họ đạt đỉnh vào năm 2000 và sau tám năm, rơi xuống mất 40% từ đỉnh. Làm thế nào mà ÂM 40% có thể đánh đồng với "tăng trưởng lợi tức" nhỉ? Và mất 40% thì liên quan gì với hợp thời với chả lỗi thời?

Một quảng cáo khác từ một công ty quản lý quỹ đầu tư lớn bảo rằng bạn nên gắn bó với họ vì trong hàng trăm năm qua cứ mỗi ba trong bốn năm, thị trường chứng khoán sẽ đi lên. Đúng, nhưng láo! Sự thực là trung bình, cứ một năm thị trường đi xuống, nó mất đi số tiền của bạn ở quỹ nhiều đến nỗi phải cần ba năm để phục hồi số tiền ban đầu. Úi chao!

Nhìn kìa, Dorothy! Thị trường cứ bốn năm lại có ba năm đi lên cơ đấy!

(*Dorothy là nhân vật chính trong tác phẩm Phù thuỷ xứ Oz. Cô luôn mơ ước được đi trên cầu vồng đến một thế giới khác và mong ước này bất ngờ thành hiện thực khi một cơn lốc cuốn cô và con chó nhỏ Toto đến Con đường gạch vàng. Tác giả muốn nhấn mạnh đến sự không tưởng của phát biểu "thị trường cứ bốn năm lại có ba năm đi lên", còn hơn cả mơ ước của Dorothy – chú thích của người dịch*).

Đó chỉ là một vài ví dụ về số liệu được dùng để lừa gạt bạn.

Bạn đã điên tiết chưa?

Hãy ghim điều này vào đầu: **Các công ty quỹ tương hỗ không mua tích trữ doanh nghiệp hay thậm chí là đầu tư doanh nghiệp.** Họ là những kẻ "sưu tầm tài sản" đơn thuần. Họ gọi đó là AUM, giống như câu thần chú trong yoga, họ lặp lại nó liên tục để đảm bảo cuộc sống hạnh phúc. AUM có nghĩa là "assets under management" (tài sản thuộc quyền quản lý) và đó là tên của trò chơi quỹ tương hỗ.

Giá trị của một quỹ đối với chủ sở hữu hay người gây quỹ của nó, về tiền mặt, chiếm khoảng 20% AUM. Tức là, nếu bạn là chủ sở hữu quỹ có AUM, tài sản được đem quản lý là 50 tỉ đô la, thì khi bán đi (hoặc niêm yết quỹ), bạn sẽ đem về nhà khoảng 10 đến 18 tỉ đô la. Ồ, đơn vị là tỉ đô la đấy nhé!!! Một câu hỏi mà câu trả lời sẽ dễ dàng là: Nếu bạn kiếm được 20% cho mỗi tờ đô la từ hoạt động gây quỹ, bạn đang làm việc trong một công ty mua tích trữ cổ phiếu hay làm cho một công ty gây quỹ kiếm tiền? Công việc nào sướng hơn?

Thu hút AUM đòi hỏi phải chi đậm vào quảng cáo và marketing để chào bán giấc mơ làm giàu. Nhưng họ chẳng chút đá động vào hiện thực hóa lời hứa của mình. Họ chỉ việc chào bán bản thân thật oách và sau đó là tránh làm tệ hơn những gã cùng nghề. Vẫn luôn có những nhà đầu tư làm lụng vất vả, ngáo ngơ, với một tâm hồn cả tin đi tìm nơi gửi gắm những đồng tiền tiết kiệm mà không hề hiểu rõ nguyên lý vận hành của cuộc chơi như vậy trên thị trường cơ mà.

Peter Lynch, nhà quản lý nổi tiếng một thời của Fidelity Magellan, quỹ tương hỗ lớn nhất thế giới nghĩ rằng bạn nên tự thân kiểm soát toàn bộ số tiền của mình. Trong quyển sách *Trên đỉnh phố Wall*, ông viết rằng, "Những nhà đầu tư nghiệp dư đã sẵn có rất nhiều lợi thế vượt mặt những chuyên gia đầu tư và thị trường" (Nhưng rồi ông trở thành người phát ngôn cho một công ty quỹ tương hỗ có tiếng và ngưng nói về ngón nghề đáng sợ kia).

Họ sẽ tìm mọi giá để bán chứng chỉ quỹ cho bạn, và nếu trong đó bao gồm cả che giấu sự thật và bẻ cong số liệu, họ cũng bất chấp. Vài người trong số họ đã mua các cổ phiếu ở thị trường phái sinh khi thị trường đang tan rã và vẫn được trả thưởng lớn vào năm 2008, dẫu cho sự thật hiện hữu rằng chính sự "thông thái", kinh nghiệm, lời khuyên, và cách quản lý của họ đã làm bạn mất trắng một phần trong khoản tiền hưu trí cả đời của mình.

Và bạn cần cân nhắc điều này: Bạn có thật sự tin tưởng trao quyền ra quyết định đầu tư cho một công ty không thể giữ nổi chiếc xuồng khỏi bị lật úp vào thời kỳ khủng hoảng? Vào năm 2008, 3 trong số 5 ngân hàng đầu tư lớn nhất thế giới: Merrill Lynch, Bear Stearns, và Lehman Brothers – phá sản hoặc bị bán đi để tránh phá sản. Hai ngân hàng còn lại: Goldman Sach và JP Morgan thì trong tình trạng nguy cấp, cầm cự sự sống bằng "ống dẫn dịch vào mạch máu", và thuốc truyền ở đây chính là vốn từ các nguồn bên ngoài của người dân đóng thuế và các nhà đầu tư khác. Đây cũng chính là những người trả lương cho các nhà phân tích – những người mà bạn cho là sành sỏi thị trường hơn những kẻ bình thường – khuyến khích người ta mua vào khi tình hình ngày càng trở nên tồi tệ. Vào năm 2000, lấy ví dụ, các nhà phân tích của ngân hàng Merrill Lynch kháo nhau rằng có đến 940 cổ phiếu tuyệt vời nên mua và chỉ có 7 cổ phiếu nên bán. Quỹ đầu tư Salomon lại khuyến cáo rằng bạn nên mua vào 856 cổ phiếu và chỉ bán ra 4 cổ phiếu. Nhà phân tích của quỹ First Boston hẳn còn "tiêu cực" hơn vì họ chỉ ra 791 cổ phiếu nên mua và "có tận đến" 9 cổ phiếu nên bán. Và Morgan Stanley





1985

Công ty năng lượng Enron được thành lập sau vụ sáp nhập giữa Houston Natural Gas và Inter North.

1995

Enron được tạp chí Fortune vinh danh là "Công ty sáng tạo bậc nhất Hoa Kỳ" trong suốt sáu năm liền.





1998

Andrew Fastow giữ vị trí giám đốc tài chính, ông dựng lên mạng lưới các công ty nhằm che đậy thua lỗ.

2000

Cổ phiếu Enron tăng vọt lên mức giá chưa từng thấy: 90,56 đô la.





12.2.2001

Jeffrey Skilling thế chỗ vị trí CEO thay cho Lay. Tuy nhiên, Lay vẫn là thành viên trong hội đồng quản trị.

14.8

Skilling đột ngột từ chức, Lay quay lại vị trí điều hành. Con số thua lỗ khủng khiếp 137 triệu đô la khiến các nhà phân tích chán ngán công ty và hạ bậc xếp hạng cổ phiếu của Enron xuống. Cuối cùng, giá cổ phiếu tụt dốc còn 39,95 đô la, mức giá thấp nhất trong 52 tuần qua.



12.10

Cố vấn pháp lý công ty kiểm toán Arthur Andersen đề nghị kiểm toán viên tẩu tán toàn bộ hồ sơ Enron, ngoại trừ những chứng từ cơ bản.



16.10

Enron báo cáo 618 triệu đô la thua lỗ và 1,2 tỷ đô la nợ xấu. Cổ phiếu Enron tiếp tục giảm, về mức 33,84 đô la.



22.10

Enron đối mặt với cuộc điều tra của SEC. Thông báo này khiến cổ phiếu công ty giảm xuống mức 20,75 đô la.

8.11

Enron thừa nhận đã thổi phồng doanh thu vào khoảng 586 triệu đô la từ năm 1997.



29.11

Arthur Andersen trở thành nạn nhân khác của vụ án Enron khi SEC mở rộng cuộc điều tra.

2.12

Enron trình đơn bảo hộ phá sản. Giá cổ phiếu còn lại 0,26 đô la.



9.1.2002

Bộ Tư pháp gia nhập cuộc điều tra.



15.1

Enron bị đình chỉ khỏi NYSE.

15.6

Công ty kiểm toán của Enron, Arthur Andersen bị buộc tội cản trở tư pháp.



(I) INVESTOPEDIA

bảo rằng có 780 doanh nghiệp tuyệt vời nên mua và chẳng nên bán cái nào cả. Họ đã khẳng định những điều này trước khi thị trường đổ sụp, kéo giá của vài cổ phiếu họ khuyên nên mua vào tụt những 90%. Vào tuần lễ công ty năng lượng Enron tuyên bố phá sản, 9 trong số 14 ngân hàng đầu tư nắm giữ cổ phiếu này vẫn còn khuyến cáo đây là cổ phiếu nên mua vào. Chẳng ngân hàng nào kêu bán cả. Và bao nhiêu ngân hàng hét lên "hãy thoát ra ngay!" vào cuối năm 2007? Không một ai. Vì sao? Vì họ không phải công ty đầu tư. Họ là công ty AUM – quản lý quỹ đầu tư. Những ngân hàng đầu tư đã thất bại đáng nhận hậu quả đó. Họ đã tham lam và đã trả giá. Thật buồn vì họ biến mất cùng với số tiền hưu trí dành dụm cả đời của bạn.



Xem thêm về sự sụp đổ của công ty năng lượng Enron:
https://happy.live/enron-ke-doi-tra-vi-dai/

Ồ. Tôi đã đề cập rằng tình hình sẽ còn tệ hơn nữa chưa nhỉ? Chà, thực sự là vậy đấy.

CON SỐ CỦA BẠN

Trong quyển sách *The Number*, Lee Eisenberg đã bảo chúng ta rằng, "Con số đại diện cho số tiền mọi người cần để hưởng thụ cuộc sống chủ động mà họ ao ước, đặc biệt là khi kết thúc làm việc và nghỉ hưu." Ông miêu tả bốn loại người và cách họ tiếp cận với con số cuộc đời. Người Trì hoãn không hề bận tâm đến con số và chẳng có kế hoạch hưu trí, họ trốn tránh thực tại. Người Chụp giựt mơ hồ tìm con số của mình và có một kế hoạch dựa trên những ước đoán vô căn cứ. Người Toan tính có một con số được xác định hợp lý, một kế hoạch để đạt được con số ấy, và không hề biết gì hơn về cuộc sống. Người Thăm dò hiểu về cuộc sống, có một con số và một kế hoạch được xác định bằng cách giảm thiểu mọi thứ, rồi gật gù

"Tôi ổn, bạn cũng ổn" khi xem chương trình của Oprah Windfrey. Vì bốn phân dạng người Lee đưa ra quá khác nhau, ông không cho chúng ta biết được con số cuộc đời chính xác là gì (*số tiền cần thiết mà bạn cần để nghỉ hưu và làm những điều mình thích – Chú thích của người dịch*). Những kẻ ngốc thường lao đến nơi ngay cả các thiên thần còn chùn bước, nên thôi, để tôi thử đưa ra một thí dụ và một con số cụ thể vậy.

Hãy lấy ví dụ về một cặp vợ chồng trung lưu, ở độ tuổi tứ tuần, muốn nghỉ hưu vào tuổi 65. Họ thấy rằng cần phải hoạch định cho tuổi hưu của mình. Và họ nhận ra rằng cần phải có một số tiền để hai người có thể sống thoải mái trong 30 năm sau khi nghỉ hưu, lúc mà họ sẽ không có thu nhập và phải chi trả các chi phí y tế không thể tránh khỏi và thậm chí là nhà dưỡng lão.

Họ nhận ra rằng họ có thể sống thoải mái nếu có thể chi tiêu mỗi năm 50.000 đô la sau thuế tính theo giá trị sức mua của đồng đô la năm 2009. Dường như không hề dễ dàng gì. Hiện họ đang có thu nhập gấp đôi số tiền trên. Dĩ nhiên thời điểm hiện tại họ không thực sự đem về nhà con số 100.000 đô la. Họ phải đóng thuế 30.000 đô la, bao gồm thuế bảo hiểm xã hội, thuế thu nhập liên bang, thuế thu nhập tiểu bang. Nên số tiền họ chi dùng hàng tháng hiện nay vào khoảng 6.000 đô la.

Họ có 50.000 đô la để đầu tư. Và họ dự định mỗi năm sẽ thêm vào 10.000 đô la trong vòng 20 năm tới. Vâng, Lee Eisenberg ạ, họ đã trì hoãn. Họ đang đoán con số cuộc đời mình. Họ đang nhọc nhằn lê bước về phía con số của mình trong khi đọc quyển *The Secret*.

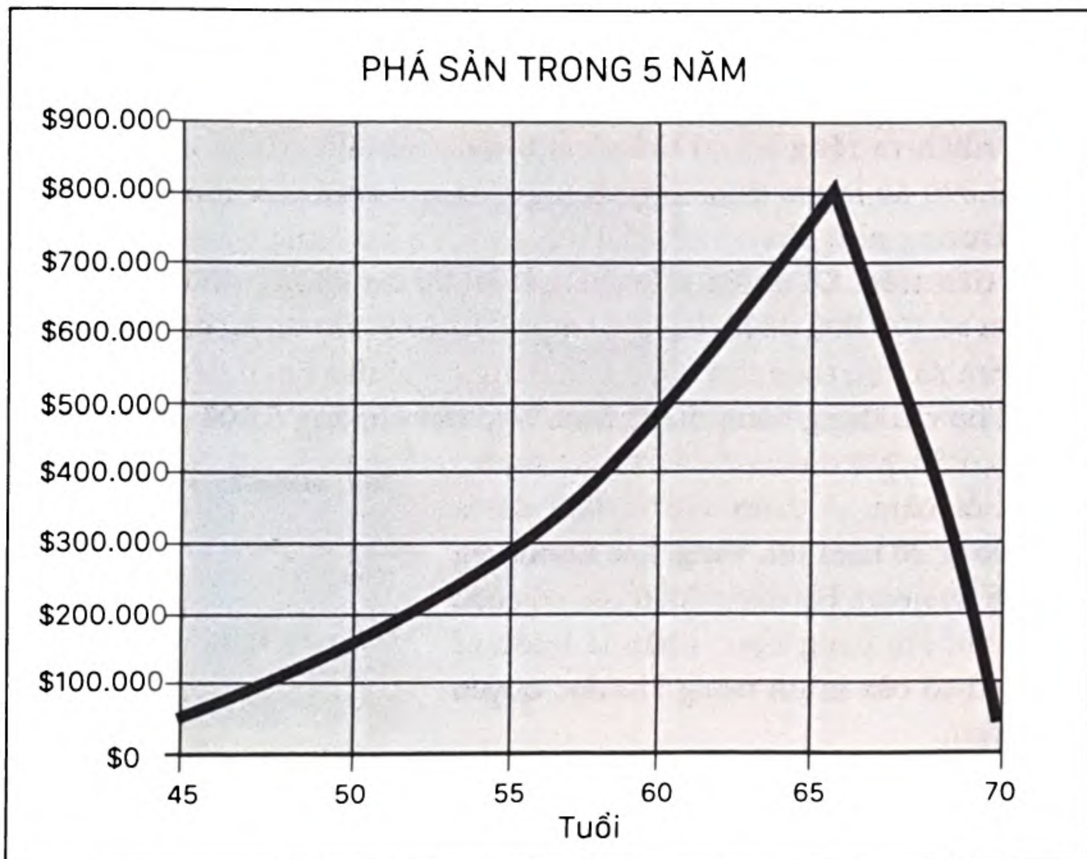
THE SECRET (đã được xuất bản ở Việt Nam với tựa đề *Bí Mật*) giải thích về nguyên lý hoạt động của Luật Hấp dẫn và phương pháp ứng dụng trong mọi khía cạnh cuộc sống như: tài chính, mối quan hệ, sức khỏe, hạnh phúc...

Nếu họ giữ tiền trong quỹ tương hỗ và thị trường vẫn đạt mức tăng trưởng 8% mỗi năm trong suốt 20 năm tiếp theo, họ sẽ tích lũy được 690.000 đô la vào thời điểm họ nghỉ hưu. Ở tuổi 65, họ bắt đầu rút dần số tiền đó ra trong khi vẫn tiếp tục đầu tư với lợi nhuận 5% mỗi năm vào trái phiếu. Họ chi tiêu số tiền tương đương với sức mua của 50.000 đô la vào năm 2009. Tính theo trượt giá và lạm phát, họ sẽ xài hết sạch số tiền tích lũy được là 690.000 đô la này chỉ trong vỏn vẹn 5 năm!!!

Đây quả là tin tồi tệ với họ phải không? Tệ đến mức ngay giờ đây, chính bạn chẳng thể nào tin rằng đó là sự thật. Chắc bạn đang cho rằng tôi đã chơi chiêu trò để đẩy tỉ lệ lạm phát thật cao sao cho chi phí sinh hoạt vào năm 2029 trở nên quá đắt đỏ chăng? Không hề. Tôi giả định tỉ lệ lạm phát không thay đổi qua thời gian và giữ ở mức 4% một năm. Con số này, theo

các chuyên gia, còn cao nữa, nên tình hình có thể bi đát hơn nhiều, chẳng thể nào khả quan hơn đâu. Một tình huống khác là giảm phát... và đi kèm với nó là khủng hoảng, trong trường hợp này thì ước mơ 10.000 đô la tiết kiệm mỗi năm của họ cũng tan thành mây khói. Khi ấy, họ chỉ còn đủ tiền sau khi đóng thuế thu nhập (nếu họ còn giữ được việc) để trang trải chi phí sinh hoạt đã gọi là may mắn.

Hãy nhớ lại năm 1934 (*thời điểm Đại suy thoái Mỹ diễn ra trầm trọng nhất – Chú thích của người dịch*). Tin tôi đi, tình huống lạm phát tuy tệ, nhưng vẫn còn đẹp hơn viễn cảnh giảm phát.



Vào năm 2029, để mua được những gì 50.000 đô la có thể mua được vào năm 2009, tính theo sức mua tương đương trừ đi tác động của lạm phát, số tiền sẽ là 109.000 đô la. Đôi vợ chồng của chúng ta khi ấy có 690.000 đô la. Số tiền này đem đầu tư vào trái phiếu để lấy 5% lợi nhuận hàng năm, tương đương khoảng 25.000 đô la sau thuế trong năm hưu đầu tiên. Để đủ chi phí tiêu dùng, họ phải trích thêm một khoản tiền bên cạnh lợi nhuận thu được nhờ trái phiếu bằng cách rút từ quỹ 401(k) ra 84.000 đô la. Nhưng gượm đã, phải nhiều hơn thế nữa. Số tiền họ lấy ra

khỏi quỹ 401(k) còn bị đánh thuế. Để có 84.000 đô la sau thuế, giả sử mức thuế là 25%, họ sẽ phải rút ra 112.000 đô la. Số tiền ban đầu 690.000 đô la bỗng chốc bay đi 112.000 đô la. Họ còn lại 578.000 đô la. Năm sau, guồng quay cuộc sống tiếp diễn và số tiền của họ giảm còn 460.000 đô la. Vào năm 70 tuổi, họ nướng sạch số tiền 690.000 đô la và khánh kiệt. Chỉ năm năm thôi đấy! Hết sạch tiền hưu trí.

Nếu họ may mắn trúng số hay có họ hàng với một ông chú giàu có tốt bụng và bằng cách nào đó kiếm được một triệu đô la vào năm 2029, họ cũng chỉ cầm cự nhiều nhất là bảy năm.

Vậy thì đây sẽ là con số tốt nhất tôi dự đoán nếu bạn muốn nghỉ hưu vào năm 2029 với mức chi tiêu hàng năm là 50.000 đô la tính theo sức mua của đồng đô la năm 2009, dự định cho cuộc sống đến năm 95 tuổi, và không muốn phụ thuộc vào ai khác: 3.600.000 đô la. Rất nhiều phải không nào. Nhưng bạn phải có nhiêu đó tiền để sống đến cuối đời mà không bị phá sản.

Nếu bạn thuộc thế hệ Baby Boomer và bạn muốn nghỉ hưu hôm nay, con số của bạn sẽ hạ xuống còn 1.6 triệu đô la, vì 50.000 đô la hôm nay vẫn là 50.000 đô la. Lạm phát chưa phương hại gì con số đó cả. Dĩ nhiên, bạn

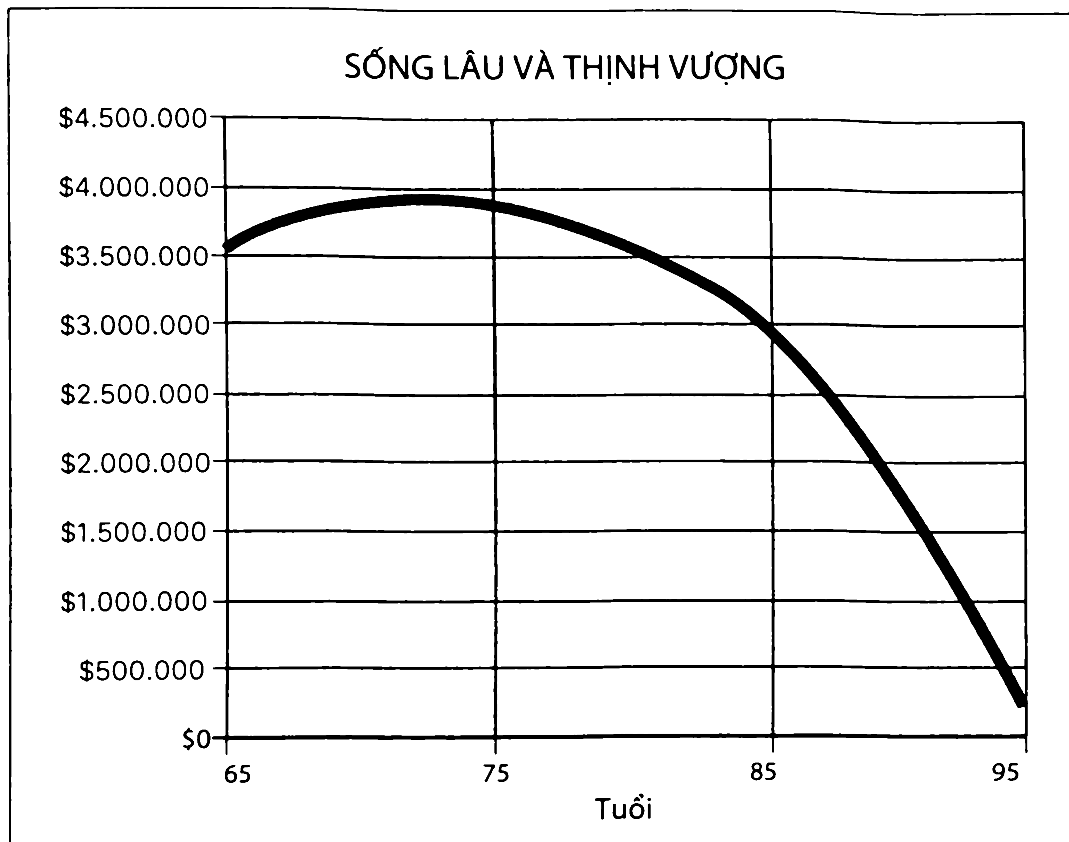
BABY BOOMER (Thời kỳ bùng nổ trẻ sơ sinh) là thuật ngữ dùng để chỉ những người sinh ra sau thế chiến thứ II (1946–1964) ở Anh, Mỹ, Canada, Australia, Nhật... (tức 53–71 tuổi). Đây là giai đoạn chứng kiến sự gia tăng đột ngột trong tỉ lệ sinh đẻ đủ để tạo thành một thế hệ lớn để có được tiếng nói riêng xét về cả chính trị và kinh tế.
Nguồn: wikipedia

IRA là chữ viết tắt của Individual Retirement Account (trương mục hưu trí cá nhân). Giống như 401k, tiền bỏ vào IRA cũng là tiền tiết kiệm đầu tư dành cho tuổi già, và được hoãn thuế, nhưng IRA có những điểm khác biệt như sau:
– Không bị hạn chế vào thị trường hạn hẹp, có thể chọn bất cứ cơ sở quản lý nào và có thể thay đổi nếu muốn.
– Người đầu tư vào IRA có thể bỏ tiền vào quỹ từng tháng, hoặc bỏ tối đa một lần.



Xem thêm về các Quỹ 401k, IRA, Roth IRA:
https://happy.live/quy-401k-ira-roth-ira/

cần trang bị số tiền 1.6 triệu đô la và đó là vấn đề với một vài người trong số các bạn, khi mà thực tế thị trường chứng khoán đã làm số tiền trong quỹ IRA và 401(k) của bạn vơi đi phân nửa. Nếu bạn muốn nghỉ hưu trong 10 năm tới, lạm phát bấy giờ gây ảnh hưởng nhẹ, nhưng chưa đến nỗi đáng sợ, con số của bạn trong trường hợp này rơi vào khoảng 2.3 triệu đô la. Bạn đang ở mức nào? Còn cách con số đó bao xa?



Đồ thị trên cho thấy điều gì sẽ xảy ra nếu bạn tích lũy được 3,6 triệu đô la trong quỹ 401(k) từ giờ cho đến năm 2029, tại thời điểm nghỉ hưu bạn mua trái phiếu 5% một năm, và chịu thuế khi rút tiền ở mức 25%. Giả định tỉ lệ lạm phát là 4%, bạn có thể sống nốt quãng đời còn lại với số tiền 50.000 đô la một năm tính theo giá trị năm 2009.

KIẾM TIỀN KHI THỊ TRƯỜNG ĐẢO ĐIÊN

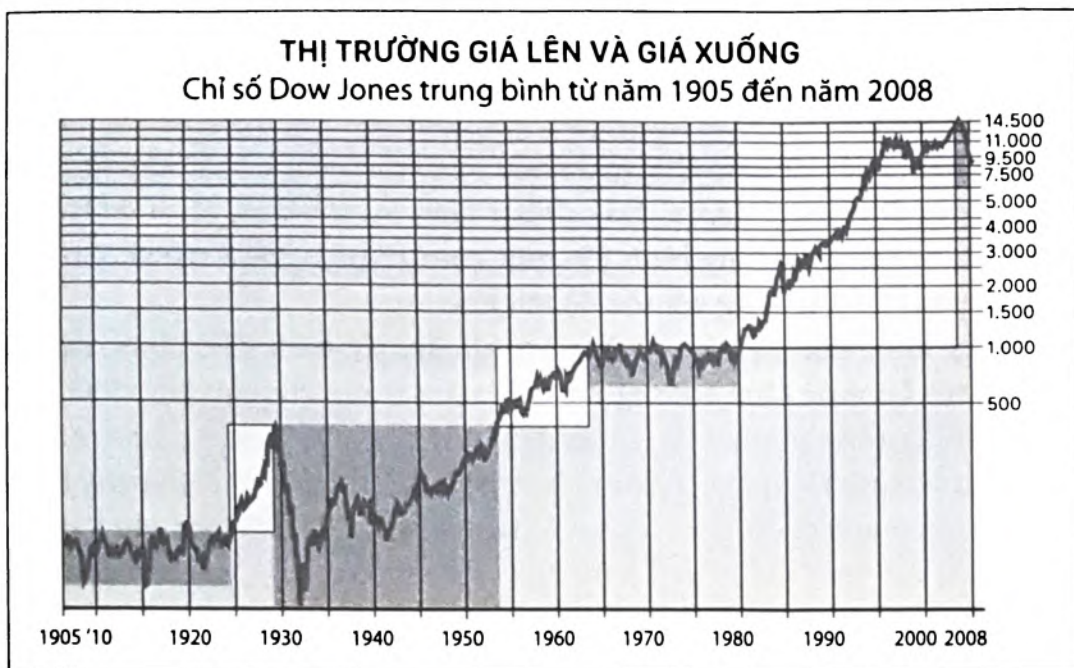
Vào cuối mùa hè năm 2007, tôi thúc giục mọi người thoái vốn khỏi thị trường. Và khi tôi viết quyển sách này, lời tiên đoán ấy trở thành sự thật: Vào tháng 3 năm 2009 chỉ số Dow Jones sụt mạnh như tan chảy từ mức 14.500 xuống còn dưới 6.600 – mức thất thoát trên 50% kể từ đỉnh vào tháng 10 năm 2007. Tôi khuyến nghị độc giả và người hâm mộ của mình trở lại thị trường ở mức 6.600, vào thời điểm tôi viết quyển sách này, thị

trường đã nảy lên mức 9.500; tương đương với thời điểm năm 1998 khi Bill Clinton hãy còn là tổng thống và chỉ vừa bắt đầu ra lệnh cho Fannie Mae, tức Hiệp hội vay thế chấp quốc gia, thúc đẩy các ngân hàng cho vay dưới chuẩn. Điều đó có nghĩa tài khoản hưu trí của bạn hoặc không tăng, hoặc giảm đi trong 11 năm. Đấy chẳng phải tin tốt lành gì, vì để trở lại tốc độ tăng trưởng trung bình 8% một năm từ năm 1998 trở về sau, thị trường phải tăng trưởng với tốc độ tên lửa.

Ví dụ như, sau 11 năm không lợi nhuận, từ 1998 đến 2009, để thị trường trở lại mức tăng trưởng 8% một năm trong 20 năm (từ 1998 đến 2018), thị trường sẽ phải tăng trưởng trung bình 19% mỗi năm trong 8 năm còn lại tính từ tháng 10 năm 2009. Điều này sẽ đưa chỉ số trung bình của chỉ số công nghiệp Dow Jones (DJIA) về mức 45.000 điểm sau 9 năm. Dĩ nhiên, vào thời điểm cuối năm 2009 thị trường vẫn đang lao đao bởi phần lớn hệ thống tài chính sụp đổ, nên một thị trường chớp nhoáng lao lên như vũ bão, để đạt mức 45.000 điểm trong 9 năm tiếp theo rõ ràng là điều không thể. Trên thực tế, chúng ta thậm chí còn không dám mơ tưởng con số đó. Viễn cảnh dễ thành hiện thực hơn chính là thị trường trong 10 năm tới sẽ lên tới đỉnh khi có tin tốt và trượt vèo xuống đất khi có tin xấu vì chúng ta phải chiến đấu cùng những vấn đề tài chính gây ra bởi nạn lạm chi.

THỊ TRƯỜNG GIÁ LÊN VÀ GIÁ XUỐNG

Nếu chúng ta định nghĩa thị trường giá đi xuống là thị trường chưa đạt đến cao điểm của thị trường giá lên trước đó, chúng ta sẽ có một đường biểu diễn rất thú vị về hai loại thị trường.



Thị trường giá xuống là toàn bộ phần nằm trong khoảng màu xám đậm. Thị trường giá lên màu xám nhạt. Đôi khi chúng ta không thể biết được mình đang trong một thị trường giá xuống cho đến khi chúng ta nhìn lại biến động giá trong quá khứ. Nhưng đôi khi nó rất rõ ràng. Giống như lúc này đây. Thị trường giá xuống bắt đầu từ tháng 10 năm 2007 khi chỉ số Dow rơi khỏi đỉnh 14.500 sau một thời kỳ giá lên dài nhất lịch sử trước đó. Chúng ta đã ăn mừng và tiệc tùng quá lâu. Và giờ chúng ta phải trả giá.

Cho dù điều gì xảy ra, nhiều khả năng là quay trở lại thị trường giá lên sẽ tốn nhiều thời gian hơn chúng ta mong đợi, và một chiến lược đầu tư bằng niềm tin rằng thị trường tăng trưởng sẽ chẳng đem lại lợi nhuận đầu tư như ý.

Nếu, chẳng hạn như, chỉ số Dow cần 18 năm để lên 14.500 từ mức, xem nào, 9.500, tỉ lệ lợi nhuận trung bình trong 30 năm từ 1998 đến 2028 sẽ vào khoảng 1% mỗi năm. Không tuyệt lắm. Đây hẳn không phải là những gì cố vấn tài chính của bạn kỳ vọng.

Có thể tôi quá bi quan, nhưng kịch bản này dễ xảy ra hơn viễn cảnh thị trường tăng điên cuồng 19% mỗi năm trong chín năm tiếp theo để quỹ tương hỗ của bạn có lợi nhuận mà bạn mong đợi là 8% mỗi năm. Tôi chỉ dám đặt một nửa kỳ vọng rằng nó sẽ nảy vọt lên với một sự lạc quan, không có cơ sở và rồi sẽ nát tan khi Ngài Thị Trường hoàn toàn trầm uất.

Còn lạc quan hão là thị trường giá lên sẽ còn mãi mãi, xin lỗi nhé: "Điều lạc quan tếu ấy chẳng có cơ may nào xảy ra đâu."

THỊ TRƯỜNG GIÁ XUỐNG (BEAR MARKET) TỆ HẠI THẾ NÀO?

Một kịch bản rất có thể sẽ xảy ra chính là thị trường chịu một cú sốc kinh tế đến từ tình hình trì trệ trên toàn cầu, đẩy DJIA xuống giữa khoảng 14.000 và 6.000. Có thể sẽ thấp hơn. Đây là lý do tại sao: Hãy nhìn vào biến động giá cổ phiếu từ năm 1965 đến năm 1983. Bạn có thể thấy rằng ở điểm thấp nhất, thị trường mất khoảng 45%. Mức rơi 45% từ đỉnh 14.500 đưa chỉ số Dow về mức 8.000. Nhưng chỉ số này nằm dưới mức 6.600, nên nó đã phá sàn.

Thập niên 1970 là giai đoạn kinh tế khó khăn nhưng theo quan điểm đồng nhất của các chuyên gia kinh tế thì tình hình hiện tại còn tệ hại hơn năm xưa rất nhiều. Đó không phải tin tốt lành vì nó hàm ý rằng đáy có thể thấp hơn cả mức 6.600. (*Trên thực tế chỉ số công nghiệp Dow Jones mới hồi phục mạnh mẽ giai đoạn gần đây – Chú thích của người dịch*).

Trong giai đoạn Đại Suy thoái, thị trường chứng khoán hạ từ đỉnh 375 xuống còn 55. Sự sụp đổ này hơn 85%. Tôi hoài nghi liệu chúng ta còn có thể thấy mọi thứ đổ vỡ tồi tệ đến thế không, nhưng điều gì cũng có thể xảy ra. Nhật Bản đã trải qua tình trạng suy thoái trầm trọng nhiều năm và thị trường chứng khoán cũng đã rơi đến 85%. Chỉ số Dow nếu giảm 85% sẽ từ 14.500 về mức 2.175.

Tất cả những điều ấy quả là kinh hoàng, tôi hiểu. Nhưng hãy nhớ, nếu bạn là một người mua tích trữ cổ phiếu, những điều trên chẳng gây tí ảnh hưởng nào đến việc đầu tư của bạn cả. Bạn có thể thoát khỏi vòng xoay chuột hamster của chỉ số Dow Jones (ý nói là việc luẩn quẩn của thị trường). Nếu thị trường đi lên, chúng ta sẽ ôm trọn tiền từ số cổ phiếu mua tích trữ từ trước, vì giá của chúng sẽ tiến đến ngang hàng với giá trị trong bối cảnh thị trường tăng trưởng. Và nếu thị trường đi xuống, ta càng nên vui mừng hơn, vì có rất nhiều cơ hội để mua tích trữ thêm những công ty tuyệt vời ở ngưỡng giá tuyệt vời, chính điều này sẽ giúp chúng ta giàu có trông thấy khi thị trường đi lên trở lại. Một thị trường trì trệ "bền bỉ" như từng xảy ra vào những năm 1965 đến 1983 là thời cơ gieo trồng hạt mầm thịnh vượng tài chính. Và khi nỗi sợ tiêu tan, mọi người chập chững đầu tư trở lại, thì ta lại rủng rỉnh cơ hội thu hoạch. Mua tích trữ giúp bạn mang tiền về trong một thị trường tốt, nhưng với bối cảnh thị trường xấu, nó ban cho bạn cả một gia tài kếch xù trong tương lai. Trong cả hai trường hợp, chúng ta đều làm rất tốt. Thế nên, ta hãy sống theo tinh thần câu khẩu hiệu cũ của Nike (hãng giày danh tiếng của Mỹ), "No fear", nghĩa là "chả có gì phải sợ". Chúng ta chỉ noi gương các nhà đầu tư tài ba nhất thế giới mà thôi.

ꞩenjamin Graham đã làm nên hàng trăm triệu đô la vào những năm 193(à 1940 nhờ vào đám sương mù của cuộc Đại Suy thoái và Thế chiến thứ ai. Học trò của ông, Warren Buffett, làm nên hàng tỉ đô vào những năm 970 và 1980 khi chúng ta là bên bại trận, chịu đựng chuỗi ngày dài trong .nh cảnh giảm phát, và tổn thương vì quốc gia mất đi danh dự và lòng tin 1ay mắn thay, chúng ta vừa trình diện tất cả đau thương ra trước mắt đ ân nhắc cho tương lai 15 năm sau!

Nhu cầu học hỏi để thành công với mọi biến dạng thị trường, nhưng ặc biệt là trong giai đoạn xáo động và gặp nhiều vấn đề là toàn bộ lý dc a đời của quyển sách này. Chúng tôi thúc giục bạn tự mình đầu tư để cc ıể nắm bắt được lợi thế của thị trường đầy biến động, điều mà các ta uản lý quỹ của bạn không thể làm được.

NHỮNG ĐIỀU BẠN CÓ THỂ LÀM NGAY

Rất nhiều người trong số các bạn đang đầu tư vào các quỹ tương hỗ và dành một khoản tiền đầu tư cổ phiếu bằng cách học và thực hành phương pháp mua tích trữ cổ phiếu. Nhưng ngay cả khi bạn không sẵn sàng tự đầu tư, vẫn có một lựa chọn khác thay vì trả phí cho quỹ tương hỗ. Nếu tôi muốn vốn của mình chảy trong thị trường nhưng không tự đưa ra các quyết định đầu tư, tôi sẽ gửi tiền vào Spyders – quỹ giao dịch (Exchange–traded Fund–ETF) theo chỉ số S&P 500 (mã giao dịch là SPY). Phí trung bình của các quỹ tương hỗ là 1,3%. Trong khi SPY ETF chỉ lấy của bạn có 0,08%. Đó là một sự khác biệt lớn – bạn trả cho SPY thấp hơn 16,25 lần. Nếu bạn có 10.000 đô la đầu tư vào tài khoản 401(k) ở một quỹ tương hỗ trung bình, bạn sẽ phải trả khoản phí là 200 đô la. Đối với SPY, bạn chỉ phải trả 8 đô la. Bạn tiết kiệm được hầu hết chi phí quản lý. Đó là điều hay ho đầu tiên, vì 2% lợi nhuận tưởng thưởng cho những điều ít ỏi bạn biết về món tiền của mình. Và còn tốt hơn, 2% ấy ngày hôm nay là khoản đầu tư tốt hơn hẳn so với đầu tư vào trái phiếu kho bạc một năm của Mỹ. Xin lưu ý lại rằng, bạn làm được điều này chỉ với vốn kiến thức rất ít ỏi. Điều tốt đẹp thứ hai là SPY sẽ đạt mức lợi nhuận của thị trường vì nó chính là thị trường. Đó là cổ phiếu mô phỏng theo chỉ số S&P 500. Nếu năm sau, S&P 500 tăng 20%, SPY sẽ tăng 20%. Tương tự, nếu thị trường giảm 20%, dĩ nhiên SPY cũng bị cuốn theo, nhưng SPY loại trừ được chi phí bạn mất đi khi đầu tư vào quỹ tương hỗ, và bạn sẽ đạt được điều mà tuyệt đại đa số các quỹ tương hỗ bất lực: tỉ lệ lợi nhuận tương ứng

với thị trường. Chỉ một thay đổi trong lối đầu tư sẽ giải quyết xong các khoản phí bóc lột bạn.Tuy nhiên, SPY cũng không thể giải quyết vấn đề lợi nhuận bằng không trong 10 năm tiếp theo nếu thị trường vẫn bình chân như vại. Nhưng một lần nữa, đầu tư vào quỹ tương hỗ, bạn cũng không khá hơn, mà còn bị mất các khoản phí khổng lồ.

Tôi vừa đọc một bài báo về Điều gì bạn có thể làm lúc này trên Yahoo! Finance với nhan đề "Năm cách để khắc phục sai lầm của kế hoạch hưu trí 401(k)."

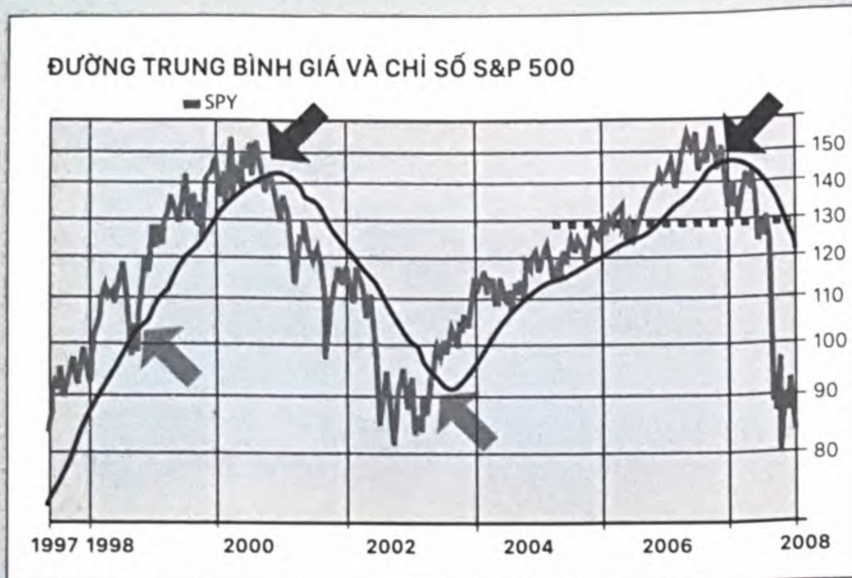
ĐÂY LÀ TÓM TẮT NĂM MẸO
HỌ CHỈ DẪN:

1. Tiết kiệm tối đa và đầu tư vào quỹ tương hỗ.
2. Tiết kiệm thêm nữa và đầu tư vào quỹ tương hỗ.
3. Đừng đụng vào tiền – hãy để quỹ đầu tư lo.
4. Lưu ý đến chi phí.
5. Nhắn nhủ bạn đồng nghiệp cũng tiết kiệm như bạn.

Tôi cười như điên như dại vì sự ngây thơ của lời khuyên này, nhưng tôi không nghĩ tác giả xem đây là trò đùa.Với chỉ một ít kiến thức, bạn có thể làm tốt hơn lời khuyên "hãy để quỹ đầu tư lo" cho dù bạn biết thị trường chẳng đi đến đâu cả.

Bạn có thể kiếm tiền từ SPY qua việc mua bán bằng cách sử dụng công cụ vi tính đơn giản tên là Moving Average (Đường trung bình giá, bạn sẽ tìm thấy công cụ này trên các trang đầu tư và mua bán cổ phiếu cùng nhiều thứ khác nữa. Để biết loại tôi ưa dùng, hãy tham quan Website RuleOneInvesting.com). (*Ngoài ra, độc giả tại Việt Nam có thể theo dõi và tham gia vào những buổi huấn luyện và tư vấn đầu tư cổ phiếu của công ty Happy.Live tổ chức định kỳ hàng quý với các công cụ và chỉ báo mua bán cổ phiếu cụ thể. Chi tiết các độc giả có thể xem thêm thông tin bằng cách theo dõi fanpage www.facebook.com/happy.live.invest – Chú thích của người dịch*)

Đây là ví dụ thực tế: Vào giữa tháng 1 năm 2009, chỉ số Dow đạt mức 8,000, nghĩa là trong suốt 10 năm qua, nó vẫn quẩn quanh ở đấy. Tức là SPY cũng y hệt như vậy, chẳng đi đến đâu. Hình bên dưới cho thấy giá của SPY (đường đậm) và Moving Average (đường mỏng). Mũi tên xám chỉ vào thời điểm bạn nên mua; mũi tên đen chỉ thời điểm bạn nên bán. Qua công cụ này bạn lẽ ra đã bán và mua hai lần trong suốt 10 năm.



Nếu bạn làm như vậy, tỉ lệ lãi kép trong 10 năm đã là 7% khi đầu tư vào SPY và cũng theo đó nhân đôi số tiền vốn. Tuy không nhiều nhặn gì, nhưng so với lợi nhuận bằng KHÔNG thì hẳn là nó tốt hơn. Và có lẽ còn khá hơn nữa, nếu bạn sử dụng công cụ này, nó thúc giục bạn bán ra, tránh khỏi cú rơi chóng mặt trong tài khoản hưu trí của bạn. Lưu ý rằng bạn phải thoái vốn khỏi các khoản đầu tư trước khi cú rơi mạnh có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi nhuận của bạn.

Đây chỉ là màn giới thiệu rất thô sơ về tính năng đặc sắc của Moving Averages (Đường trung bình giá) – đừng lo vì bạn thấy những điều tôi nói chưa liên quan lắm. Bạn có thể tìm hiểu thêm rất nhiều thông tin trên Website của tôi **RuleOneInvesting.com.**

Nếu SPY không nằm trong danh mục đầu tư trong tài khoản 401(k) của bạn, hãy mạnh dạn yêu cầu. George Miller, một đại biểu Đảng Cộng hòa tại California, chủ tịch của House Education và Labor Committee, đang nỗ lực thông qua pháp chế đòi hỏi mọi chính sách hưu trí đều phải có ít nhất một quỹ chỉ số (index fund).

Một cách khác để kiếm tiền từ quỹ chỉ số trong thị trường này chính là nua tích trữ nó. Nhưng điều này sẽ dành cho chương sau.

Điều khó chấp nhận trong thị trường hiện nay là niềm tin vội vã vào niệm không có gì đảm bảo cho vấn đề tài chính của bạn. Họa may chỉ ó vé số, nếu trúng. Tin tốt lành là còn một lựa chọn khác. Mua tích trữ oanh nghiệp có thể giúp bạn tự do tài chính. Nhưng bạn cần phải hành

động ngay. Và, bạn không thể chỉ mua tích trữ mọi doanh nghiệp mà ba: nghĩ rằng giá nó đang rẻ. Sự thật chỉ là một lượng cổ phiếu đã rớt 50% gi từ đỉnh điểm năm 2007, không đồng nghĩa với công ty mất 50% giá tr Cũng như những người thành công trong Danh sách Những người già nhất thế giới của Forbes, bạn phải biết nên chọn doanh nghiệp nào đ mua tích trữ. Đó là điều bạn sẽ được học trong chương tiếp theo.

1. Quỹ ETF là gì ?
ETF (Exchange Traded Fund) là một hình thức quỹ đầu tư vào chỉ số. Danh mục của quỹ ETF gồm những chứng khoán được cơ cấu theo mức định sẵn của từng quỹ.
Theo đó, nhà đầu tư không cần phải lựa chọn cho mình cổ phiếu mà có thể trực tiếp mua chứng chỉ quỹ của quỹ ETF. Cách đầu tư này thuộc loại đầu tư thụ động (Passive investing).

2. Quỹ ETF hoạt động như thế nào?
Quỹ ETF được giao dịch trên thị trường chứng khoán gắn với giá trị tài sản ròng (NAV) trong suốt phiên giao dịch.
Hầu hết các quỹ ETF hoạt động dựa trên một chỉ số tham chiếu, như chỉ số chứng khoán hoặc chỉ số trái phiếu.
Quỹ ETF có thể được phân loại theo dạng quỹ mở hay quỹ ủy thác đầu tư (UIT, unit investment trust – hoạt động trong một thời gian xác định và danh mục cố định), nhưng khác với các loại quỹ truyền thống ở một số khía cạnh sau:
(1) Quỹ ETF không bán chứng chỉ quỹ riêng lẻ trực tiếp cho nhà đầu tư, mà chỉ phát hành theo lô lớn.
(2) Nhà đầu tư không mua lô đơn vị quỹ bằng tiền, mà thay vào đó mua các lô đơn vị quỹ ETF bằng danh mục chứng khoán cơ cấu.
(3) Sau khi mua các lô đơn vị quỹ, nhà đầu tư thường chia nhỏ ra và bán các chứng chỉ quỹ ETF trên thị trường thứ cấp.
(4) Nhà đầu tư muốn bán chứng chỉ quỹ sẽ có hai lựa chọn:(i) bán chứng chỉ quỹ riêng lẻ cho các nhà đầu tư khác trên thị trường thứ cấp, hoặc (ii) bán các lô đơn vị quỹ ngược lại cho quỹ ETF.

3. Chứng chỉ quỹ ETF được định giá như thế nào ?
Tổ chức phát hành tính toán và công bố giá trị tài sản ròng (NAV, Net Asset Value) của quỹ ETF hàng ngày, dựa vào giá đóng cửa của chứng khoán cơ cấu trong danh mục sau khi cộng vào các lệ phí và chi phí.
Trong phiên giao dịch, thị giá chứng chỉ quỹ có thể thay đổi liên tục do sự dao động của giá cổ phiếu trong danh mục đầu tư hay nhu cầu của nhà đầu tư.
Ở thị trường chứng khoán Việt Nam có hai quỹ ETF hoạt động là VNM ETFs của Vanneck và DB ETF của Deutch Bank.
Nguồn: f319

NHỮNG ĐIỂM CẦN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG

Vì có đến 96% tay quản lý quỹ tương hỗ không thể đánh bại thị trường, hãy ngưng trả tiền cho cái gọi là quản lý chủ động và chi phí đắt đỏ, những thứ sẽ cướp mất 60% lợi nhuận từ khoản hưu trí của bạn.

- Ít nhất, hãy đầu tư vào quỹ ETF hay quỹ chỉ số thị trường để tránh chi phí quản lý chủ động.
- Xem thông tin trên Website RuleOneInvesting.com để biết cách tính toán số tiền bạn cần để nghỉ hưu.

(*Tại Việt Nam bạn có thể tham khảo trên happy.live để tìm hiểu thêm về cách tính toán số tiền bạn cần để nghỉ hưu cần thiết với đặc thù kinh tế tại Việt Nam – Chú thích của người dịch*). ●

CHƯƠNG 3

Ba chữ M
Công thức đầu tư không có rủi ro

Người thành công và người không thành công không khác nhau nhiều ở khả năng. Sự khác biệt chính là sự khát khao đạt được những tiềm năng lớn lao của chính mình.

JOHN MAXWELL

QUYỂN SÁCH NÀY CHỈ XOAY QUANH **câu chuyện mua cổ phần của những doanh nghiệp tuyệt vời mà giá cổ phiếu của chúng bị định giá thấp hơn giá trị thực.** Mua tích trữ những doanh nghiệp mà bạn hiểu rõ chính là bí quyết quan trọng để kiểm soát tiền bạc và tích lũy tài sản giống cách thức những người giàu vẫn làm. Bây giờ tôi sẽ chỉ bạn từng bước để tìm ra những công ty tuyệt vời.

Hãy khởi đầu với lời khuyên của Plato. Plato khuyên rằng, nếu bạn muốn tìm ra một nguyên mẫu tốt nhất, hãy hình dung trong đầu hình mẫu hoàn hảo của thứ ấy - một phiên bản lý tưởng được coi là "hoàn hảo" - sau đó hãy tìm một hình mẫu thực tương đồng với hình mẫu mà bạn đã tưởng tượng.

Hãy xem chúng ta có thể dùng phương pháp hình dung về một "hình dạng" công ty hoàn hảo để giúp chúng ta tìm ra những công ty tuyệt vời không nhé.

PLATO (427–347 TTC), là nhà đại hiền triết và nhà giáo dục của thời Cổ Hy Lạp, đồng thời cũng là một trong các nhà tư tưởng quan trọng nhất, đã viết ra nhiều tác phẩm giá trị, gây nên ảnh hưởng rộng lớn trong nền triết học Tây phương.
Nguồn: blogkhoahoc

ĐÂY LÀ DANH MỤC 10 PHẨM CHẤT HÀNG ĐẦU LÀM CHO MỘT DOANH NGHIỆP TRỞ NÊN HOÀN HẢO TRONG MẮT NHÀ ĐẦU TƯ MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU

1. Doanh nghiệp đó phải đơn giản và dễ hiểu.
2. Doanh nghiệp đó có một lợi thế độc quyền bền vững.
3. Doanh nghiệp đó bán ra một sản phẩm phổ biến.
4. Doanh nghiệp bán một sản phẩm tạo nên những thói quen tiêu dùng.
5. Có chi phí sản xuất thấp.
6. Có giá bán sản phẩm hợp lý.
7. Nó có biên lợi nhuận lớn.
8. Nó có khả năng tăng giá khi có lạm phát.
9. Sản phẩm và quy trình vận hành của doanh nghiệp làm thế giới trở nên tốt đẹp hơn.
10. Ban điều hành hành động vì quyền lợi của những cổ đông, đầy nhiệt huyết, tập trung và trung thực.

Y TÌM HIỂU KỸ TỪNG PHẨM CHẤT NÀY MỘT CÁCH CHI T HƠN

. Doanh nghiệp đó phải đơn giản và dễ hiểu: Một doanh nghiệp giản, dễ hiểu sẽ dễ quản lý hơn một doanh nghiệp phức tạp. Có ít đề có thể xảy ra, mà nếu có xảy ra, cũng dễ khắc phục. Việc tiên đoán g tiền trong tương lai cũng dễ dàng, và khiến cho nhà đầu tư dễ xác ı được giá trị của nó. Và hãy nhớ rằng, biết giá trị của một công ty là biết tất cả.

. Doanh nghiệp có một lợi thế độc quyền bền vững: Một doanh ệp hoàn hảo sẽ trường tồn. Để làm được điều đó, doanh nghiệp phải hả năng chống lại các đối thủ cạnh tranh. Thực tế cuộc sống cho thấy, ıh nào đang hái ra tiền, ắt có nhiều kẻ khác nhảy vào tranh ăn. Một ıh nghiệp hoàn hảo phải có những sản phẩm mà các đối thủ tiềm g, vì nhiều lý do, không thể sao chép hoàn toàn được. Đó có thể là công thức bí mật, một thương hiệu, hoặc cái giá phải trả để chuyển ản phẩm, thương hiệu là quá đắt, quá phiền hà, hoặc nó có sự bảo hộ quyền từ nhà cầm quyền, hoặc chỉ đơn giản là chi phí thấp.

. Doanh nghiệp đó bán ra một sản phẩm phổ biến mà ai cũng sử g: Một công ty hoàn hảo bán ra những sản phẩm mà mọi người trên giới đều muốn dùng.

4. Doanh nghiệp đó bán ra các sản phẩm tạo ra các thói quen tiêu dùng: Một doanh nghiệp hoàn hảo làm ra một sản phẩm buộc mọi người phải mua đi mua lại, ngay cả khi tiền bạc không dư dả gì.

5. Có chi phí sản xuất thấp: Một doanh nghiệp hoàn hảo có chi phí sản xuất sản phẩm rất thấp, và chi phí này càng ngày càng giảm chứ không tăng khi sản lượng tăng.

6. Có giá bán của sản phẩm thấp: Một doanh nghiệp hoàn hảo sản xuất ra những sản phẩm mà bản thân nó có "chân" tự chạy đến người tiêu dùng.

7. Doanh nghiệp có biên lợi nhuận lớn: Một doanh nghiệp hoàn hảo có thể bán sản phẩm với giá cao hơn rất nhiều so với chi phí sản xuất, và có thể giữ mãi biên lợi nhuận cao này.

8. Doanh nghiệp có thể tăng giá bán khi lạm phát: Lạm phát chẳng khiến doanh nghiệp hoàn hảo này lo phiền. Nếu nhà cung ứng tăng giá, doanh nghiệp cũng tăng giá sản phẩm lên nhờ vậy mà lợi nhuận của họ không ảnh hưởng.

9. Doanh nghiệp có sản phẩm và quy trình vận hành khiến thế giới trở nên tốt đẹp hơn: Một doanh nghiệp hoàn hảo sẽ có một quy trình sản xuất không gây ô nhiễm và biết cách bảo vệ môi trường. Họ không bóc lột người khác để tăng lợi nhuận. Và sản phẩm của họ làm cho khách hàng tốt hơn lên, làm việc có năng suất hơn, và sống hạnh phúc hơn. Họ không vi phạm nguyên tắc vàng. (Đó là: bạn hãy đối xử với người khác theo cách mà bạn muốn người khác đối xử với bạn).

10. Ban điều hành hành động vì quyền lợi của những người chủ thực sự – những người nắm giữ cổ phần của doanh nghiệp – họ đầy nhiệt huyết, tận tụy và trung thực: Một doanh nghiệp hoàn hảo cần có một ban điều hành, mà cụ thể là CEO, người luôn vì thành công của mọi cổ đông – nhà đầu tư, nhân viên, nhà cung ứng, khách hàng, cộng đồng. Doanh nghiệp đó đối với họ phải như là cuộc sống, là hơi thở. Điều họ ghét nhất chính là sự thu vén cho bản thân mình và đánh đổi danh dự và trách nhiệm của họ với những người họ dẫn dắt.

Đối với tôi, 10 yếu tố kể trên tạo nên một doanh nghiệp hoàn mỹ. Tôi rất ao ước được sở hữu một doanh nghiệp mang đầy đủ 10 phẩm chất trên. Vấn đề duy nhất chính là công ty như thế không, thậm chí là không thể, tồn tại trên đời. Ví dụ như, một công ty vừa bán sản phẩm gây nghiện nhưng lại làm cho khách hàng trở nên tốt hơn, phi logic quá phải không? Liệu bạn có chấp nhận được một công ty vừa quảng bá sản phẩm của mình là một sản phẩm có tính "gây nghiện" lại vừa nói rằng công ty

mình rất đạo đức? Thường những sản phẩm có thể tạo thành thói quen sử dụng, mang tính gây nghiện, như thuốc lá và bia rượu, sẽ làm cho người dùng giảm kiểm soát cuộc sống của chính họ.

Và liệu rằng một doanh nghiệp có biên lợi nhuận lớn có phải do hành vi trục lợi hoặc "làm thịt" khách hàng? Biên lợi nhuận lớn, chẳng phải tự thân nó định nghĩa, đã có nghĩa là "trục lợi" người khác rồi đó sao?

Một công ty có biên lợi nhuận lớn có thể tồn tại trong thương trường khá tốt, ngay cả khi công ty đó bán ra những sản phẩm có giá cả thấp hơn, là bởi vì dù bán ở mức giá thấp đó họ vẫn kiếm được khoản lợi nhuận dễ chịu. Như vậy "biên lợi nhuận lớn" cũng sẽ vi phạm Nguyên tắc vàng do công ty đưa ra? Liệu công ty có thể cùng lúc làm những điều tốt nhất cho các cổ đông, cho cả các khách hàng bằng việc nâng giá bán sản phẩm lên cao hết mức có thể.

Chúng ta tìm đâu ra những lãnh đạo chân chính và thành thật để điều hành công ty tuyệt vời ấy?

Liệu có phải từ Trường Kinh doanh Harvard (Harvard Business School – HBS) chăng? Sẽ không có nhiều lớp học dạy về đức tính thành thật tại HBS hay các trường kinh doanh khác đâu.

Và ban điều hành quan tâm đến lợi ích của chủ công ty là các cổ đông ư? Nhiều giảng viên dạy sinh viên rằng cổ đông không phải là những người chủ công ty. Nếu vị CEO của chúng ta còn không biết ai là chủ của mình, thì làm sao anh ta có thể hành động vì lợi ích của người chủ? Đa phần những người theo học tại các trường kinh doanh danh tiếng đều đã cố gắng cạnh tranh với những người đồng trang lứa để được theo học, sử dụng một gia tài nho nhỏ chủ yếu để có tấm bằng MBA từ ngôi trường danh giá ấy. Với họ việc học chỉ là thứ yếu, bằng cấp mới là mục đích thứ thiệt. Sau khi tốt nghiệp, đa phần họ đều nhận ra rằng một thằng nhóc trải qua năm năm trong chương trình quản trị viên tập sự của Procter& Gamble đều biết tất cả những gì được dạy tại Harvard, thậm chí chúng còn hiểu rõ hơn họ. Nếu họ là người thành thật, họ sẽ bảo bạn rằng điều họ theo đuổi là danh vọng, vì tấm bằng ấy sẽ đưa họ đến với công việc tốt hơn, thăng tiến nhanh hơn, và đặc biệt, là nhiều tiền hơn, rất rất nhiều.

Những vị CEO trong tương lai ấy không phải là những Bill Gates hay Steve Jobs của thế giới. Jobs và Gates là những người đã bỏ học đại học để đi thay đổi thế giới. Còn những người tốt nghiệp từ những trường kinh doanh sáng giá, họ chỉ muốn leo lên nấc thang danh vọng mà thôi. Đó là lý do chúng ta, các cổ đông, thường bị bòn rút. Ban điều hành để bạt những người sống vì bản thân, sống cho riêng mình, mưu cầu mãnh lực đồng tiền

và những đặc quyền đặc lợi do nó mang lại. Đã từng có thời 5 triệu đô la thu nhập mỗi năm đã là một con số lớn. Ở thời điểm hiện tại, con số đó phải là 20 triệu đô la mới làm họ thỏa mãn được. Nếu những người trung bình tốt nghiệp từ các trường kinh doanh nắm quyền điều hành công ty của bạn, bạn còn đang ở rất xa mới với tới được cái gọi là công ty hoàn hảo.

Hãy đối mặt với những điều này. Nếu chúng ta dự định đầu tư, chúng ta phải chấp nhận những công ty chưa đạt đến mức hoàn hảo. Chúng ta cần phải gói gọn danh sách 10 phẩm chất lại, vì chúng dài quá.

Trong số 10 phẩm chất, có những cái là hệ quả tất yếu của cái khác. Ví dụ, nếu một doanh nghiệp có một rào chắn vững chắc chống lại đối thủ cạnh tranh, điển hình như các dạng độc quyền kinh doanh, nó cũng đồng thời có biên lợi nhuận lớn và có thể tăng giá để bảo vệ lợi nhuận trong thời lạm phát. Hai phẩm chất đó cũng chính là một dạng thức của công ty kiểm soát thị trường. Và, tôi cũng nghĩ là nên kết hợp các đặc tính về chất lượng của sản phẩm, ngoại trừ khả năng sản phẩm tạo ra thói quen sử dụng, như thế cũng là quá tốt rồi, và dĩ nhiên, chúng ta cũng cần có những nhà quản lý tốt.

THẾ NÊN, MỘT DOANH NGHIỆP HOÀN HẢO SẼ:

1. **Đơn giản** như quầy bán nước chanh vậy (#1).
2. **Được bảo vệ** bởi một dạng độc quyền nào đó (#2, #5, #6, #7, #8).
3. Được **mọi người** sử dụng (#3).
4. Tạo nên **thói quen sử dụng** (#4).
5. Làm thế giới trở nên **tốt đẹp hơn** (#9).
6. Được điều hành bởi những người vì **lợi ích của cổ đông**, nhiệt huyết, tận tụy, và chân thật (#10).

Ngoại lệ, theo một người cực kỳ thông minh, công ty bán nước ngọt có ga khổng lồ Coca-Cola. Coke bán nước đường thêm khí CO_2 và cà phê, nên sản phẩm của nó đơn giản (#1), được ưa chuộng (#3), và tạo thành thói quen sử dụng (#4). Nó được bảo vệ khỏi đối thủ cạnh tranh bởi công thức bí mật, sự nhận diện thương hiệu, và gần như là vị trí độc quyền trên các kệ trưng bày (#2); và nó được điều hành bởi những người chân thật, tận tụy, nhiệt tình, và hướng về cổ đông. Nó có phải là một doanh nghiệp hoàn mỹ không? Ái chà, lại cái điều số năm phiền phức về chuyện làm thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Có thể thế giới thiếu vắng Coke còn tệ hại hơn nhiều. Tôi ghiền món này, nên hỏi tôi không đúng đâu nha. (Charlie Munger, đối tác đầu

từ lâu năm của Warren Buffett, đã có một bài nói chuyện về chủ đề doanh nghiệp hoàn hảo cho các sinh viên Harvard Business School và đã dùng Coke làm ví dụ. Nên nếu bạn muốn tranh cãi về điều này, hãy đến nói với Charlie. Ông giỏi hơn tôi nhiều).

Okay, sáu điều đó làm nên một doanh nghiệp hoàn hảo. Vấn đề là có rất ít doanh nghiệp hoàn hảo tồn tại, và càng ít hơn nữa những doanh nghiệp hoàn hảo có giá cổ phiếu ta có thể mua được. Chúng ta đành phải thỏa hiệp, chấp nhận những doanh nghiệp kém hoàn mỹ hơn. Chúng ta chỉ tìm kiếm những doanh nghiệp tuyệt vời thôi.

MỘT CÔNG TY TUYỆT VỜI

Một công ty tuyệt vời có nhiều, nhưng không phải tất cả sáu phẩm chất chúng ta yêu cầu. Chúng ta sẽ hy vọng, nhưng không đòi hỏi, một sản phẩm có thể tạo thói quen tiêu dùng và được mọi người sử dụng, nên chúng ta sẽ tạm thời để hai phẩm chất đó sang một bên. Hãy xem chúng là những khuyến nghị và thêm vào khi bạn có trình độ đầu tư chuyên nghiệp hơn. Chúng ta sẽ bám vào phẩm chất "làm thế giới tốt đẹp hơn", nhưng thế nào là thế giới tốt đẹp hơn sẽ do bạn quyết định, và phẩm chất đó sẽ quan trọng hơn là "hiểu công ty".

Chúng ta sẽ giữ lại các thang đo chủ chốt: Doanh nghiệp của chúng ta phải: (1) dễ hiểu và bán sản phẩm mà bạn cảm thấy ổn, (2) được bảo vệ khỏi đối thủ cạnh tranh, và (3) có ban điều hành chân thực, nhiệt tình, tận tụy và hướng về những người cổ đông.

DO ĐÓ, MỘT DOANH NGHIỆP TUYỆT VỜI SẼ:

1. Có nhiều ý nghĩa (Meaning) với bạn (đối với bản thân bạn thì nó dễ hiểu).
2. Có "con hào kinh tế" (Moat) lớn (vì nó được bảo vệ khỏi đối thủ, nó bền vững và tạo ra lợi nhuận).
3. Có ban điều hành (Management) hướng về những người chủ doanh nghiệp thực sự. Họ phải tận tụy, nhiệt tình, và chân thật.

Hãy đào sâu hơn vào yêu cầu ba chữ M. Nếu bạn đã đọc quyển sách đầu tiên của tôi, đây sẽ là một khóa học nhẹ nhàng hơn với bạn. Và nó ắt hẳn là cần thiết hơn. Đã có nhiều thay đổi từ khi quyển sách đầu tiên của tôi ra đời. Những công ty được nhiều người tin tưởng, như Lehman

Brothers và Washington Mutual, đã không còn tồn tại nữa. Chúng ta đã chứng kiến những người lính gác già ngã xuống. Phải chăng những doanh nghiệp tuyệt vời ấy đột nhiên biến mất? Hoàn toàn không phải. Không có tí gì về Lehman là dễ hiểu cả, nên trừ phi bạn vô tình là người hiểu rõ thế giới của họ, bạn sẽ không bao giờ muốn đưa tiền vào đó cả. Và WaMu đã cho vay dưới mức lãi suất thông thường. Bạn đã thực sự nghĩ rằng bất động sản sẽ lên giá mãi mãi và những người vay dưới chuẩn đó là rủi ro tín dụng tuyệt vời? Nếu bạn biết về ngành này, bạn đã biết rằng nó là một doanh nghiệp nghiện tiền, bất chấp rủi ro. Bấy kỳ nhân viên của WaMu nào cũng có thể nói cho bạn biết rằng mọi thứ đã quá mức kiểm soát. Và "con hào kinh tế" (Moat) của họ là gì? Nói cho cùng, là chẳng có gì cả. Họ chỉ là một doanh nghiệp tầm thường thiếu hoàn toàn khả năng phòng vệ, nên bị đối thủ dẫn đưa vào chốn sai lầm. Không có độc giả hay fan nào của tôi đã phạm sai lầm dính sâu vào WaMu.

VỤ SỤP ĐỔ CỦA WASHINGTON MUTUAL (WAMU) được coi là vụ phá sản ngân hàng thương mại lớn nhất lịch sử nước Mỹ. WaMu từng là ngân hàng cho vay dưới chuẩn lớn thứ hai ở Mỹ và là ngân hàng tiết kiệm lớn nhất ở Mỹ dưới sự giám sát của OTS. Một trong những nguyên nhân chính khiến WaMu sụp đổ là do tình trạng thua lỗ nặng nề ở danh mục cho vay cầm cố địa ốc và sự tháo chạy của các khách hàng gửi tiết kiệm.
Sau đó, JPMorgan Chase ngay lập tức đã mua lại WaMu với giá 1,9 tỷ USD và trở thành ngân hàng thương mại lớn nhất nước Mỹ xét về số lượng tiền gửi của khách.
Nguồn: vneconomy

Fannie Mae lại là một câu chuyện khác.

Fannie Mae đã có thể là một nơi đầu tư tốt. Nó hấp dẫn vì nó có vị thế độc quyền từ chính phủ và nó có năm chỉ số lớn (Big Five) tuyệt vời. Bạn sẽ nhanh chóng được biết về năm chỉ số lớn (Big Five) này. CEO của nó nhận lương khủng! (Đó cũng là một báo động đỏ cỡ bự đấy nhé). Và may mắn cho chúng ta, giá của nó cũng cao ngất ngưởng (một chủ đề mà chúng ta sẽ bàn sâu thêm ở các chương sau). Chỉ hai điều đó không cũng đủ để giữ chúng ta tránh xa khỏi một doanh nghiệp xào nấu số liệu rồi.

FANNIE MAE là Hiệp hội vay thế chấp quốc gia (Federal National Mortgage Association), thành lập từ năm 1938, nhằm hỗ trợ hàng triệu gia đình không đủ khả năng mua nhà hoặc có nguy cơ mất nhà do thiếu nguồn tài trợ vay vốn.
Nguồn: SGGP

Vài người theo chủ nghĩa hoài nghi khẳng định rằng chẳng thể nào biết được điều gì đang diễn ra bên trong một doanh nghiệp. Đó là vì họ không biết cách đầu tư. Những nhà đầu tư vĩ đại sẽ cười nhạo nhận định ấy. Chúng ta rất mong rằng họ sẽ tiếp tục dạy những điều vớ vẩn như vậy trong các trường kinh doanh để chúng ta có thể tiếp tục mua

các công ty tốt với giá tuyệt vời. Nếu chúng ta áp dụng công thức ba chữ M, thị trường chứng khoán hiện tại đã không trải qua cơn ác mộng triền miên mà trở thành cơ hội cuộc đời. Và tôi không hề phóng đại khi nhận định như vậy. Bạn chỉ cần theo công thức ba chữ M và làm bài tập về nhà (*your homework*).

Bạn cần phải hiểu tường tận ba chữ M này – "ý nghĩa" (Meaning), "con hào kinh tế" (MOAT), "ban điều hành" (Management) và lần lượt điểm qua chúng mỗi lần bạn đánh giá một công ty mà bạn cho là tuyệt vời và muốn mua giữ. Công thức ba chữ M sẽ bảo vệ bạn khỏi cháy túi vì đầu tư vào một công ty KHÔNG tuyệt vời mà giá trị sẽ về zero. Trong phần sau của chương này và các chương tiếp theo, tôi sẽ đề cập đến những báo động đỏ (*red flags*) mà bạn cần cẩn trọng, những dấu hiệu này sẽ bổ trợ rất nhiều cho công thức ba chữ M.

Bây giờ, chúng ta sẽ đào sâu vào từng chữ M và tôi sẽ chỉ bạn cách kiểm tra xem một công ty có đúng thực là công ty tuyệt vời, hoặc thậm chí là tiệm cận với công ty hoàn hảo hay không.

Ý NGHĨA (MEANING)

"Meaning" có nghĩa là hiểu về ngành. Nếu một ngành nào đó có ý nghĩa với bạn, bạn sẽ hiểu được môi trường mà một doanh nghiệp đang cạnh tranh. Nếu bạn thích máy tính – không chỉ là những gì chúng làm được mà còn là cách thức hoạt động của nó, thì ngành công nghiệp máy tính có thể có những công ty mà bạn có khả năng thấu hiểu. Nếu bạn là bếp trưởng, ngành công nghiệp nhà hàng có thể hợp với bạn hơn. Nếu bạn là một "con nghiện" thức ăn nhanh như tôi, bạn có thể thấy ngành công nghiệp thức ăn nhanh là "khung trời tuổi mộng" của mình.

Để kiểm tra những ngành nào bạn đã có sẵn vốn kiến thức chuyên môn, hãy thử bài tập ba vòng tròn. Bài này rất đơn giản và nhanh chóng. Hãy vẽ ba vòng tròn có phần chồng lên nhau. Hãy đặt tên vòng tròn trên cùng là "đam mê". Vòng tròn khác là "tài năng", và vòng tròn cuối cùng là "tiền bạc". Trong vòng tròn đam mê, hãy liệt kê những thứ mà bạn đam mê. Trong vòng tròn "tài năng", hãy liệt kê những điều mà bạn có năng khiếu. Trong vòng tròn "tiền bạc", hãy liệt kê lãnh vực bạn kiếm ra tiền hoặc sử dụng tiền. Bây giờ hãy xem có thứ gì hiện diện trong cả ba vòng tròn không.

Bài tập này tôi hoàn thành trong vòng chưa đến năm phút, và tôi hoàn

toàn có thể đầu tư thời gian để làm tốt hơn và toàn diện hơn nếu cần. Nhưng tôi không làm thế. Như bạn thấy trong ví dụ, tôi đã có khá nhiều thứ để đào sâu tìm hiểu rồi.

Tôi viết lại sáu điều mà tôi tìm thấy trong cả ba vòng tròn dưới đây:

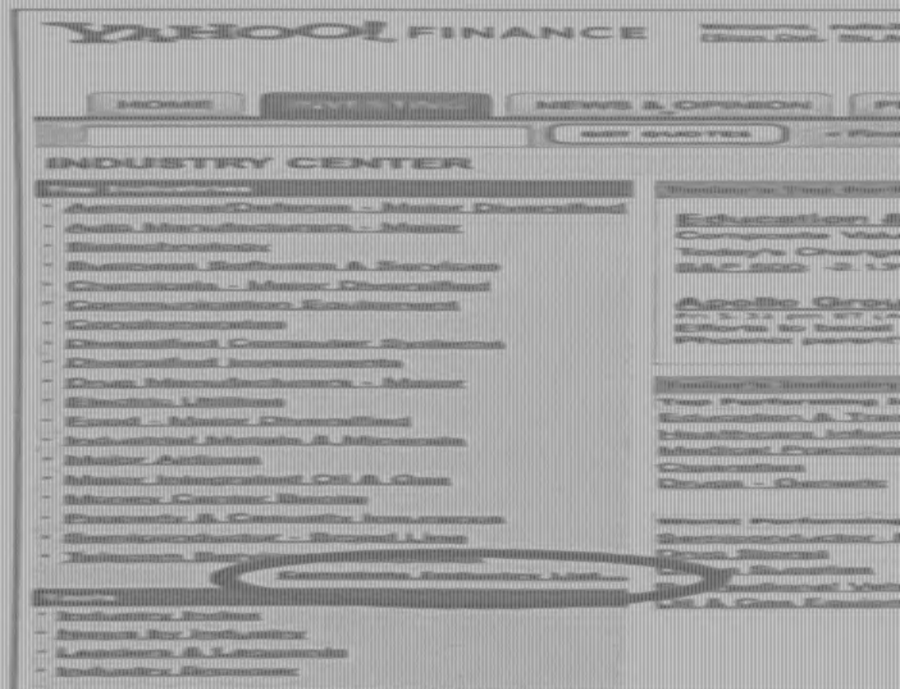
1. Đầu tư.
2. Viết lách.
3. Diễn thuyết.
4. Hướng dẫn.
5. Du lịch.
6. Và các hoạt động ngoài trời.



Đó là toàn bộ những phần trong đời sống của tôi mà tôi đam mê, nghĩ rằng tôi có chút gì đó gọi là tài năng trong đó, và tôi hoặc kiếm tiền từ hoặc chi tiền vào đó.

Bây giờ chúng ta sẽ cùng xem liệu rằng có điều nào trong sáu điều tôi vừa chọn ra tương ứng với ngành công nghiệp mà tôi có thể đầu tư vào không. Hãy ngồi vào máy tính và theo sát tôi.

Chúng ta sẽ kiếm
chính và số liệu tài c
và vietstock.vn tại V
Hãy vào trình du
Yahoo! xuất hiện, b
Web bạn có thể chọn
trang này lại. Bạn sẽ
ưa thích của tôi khi
chúng ta rất giỏi tìm
Gần đầu trang Fi
là Investing. Khi bạn
Di chuyển xuống tr
vào. Trang Industry



Tôi đặt một vòng
các ngành hoàn chỉ
hiện một trang rất l
liệt kê. Chúng được
trong Yahoo! Financ
và sẽ khác nhau ở
ngành nghề như sau

1. Basic material (Vật liệu cơ bản).
2. Conglomerates (Tập đoàn).
3. Consumer goods (Hàng tiêu dùng).
4. Financial (Tài chính).
5. Health care (Chăm sóc sức khỏe).
6. Industrial goods (Sản phẩm công nghiệp).
7. Services (Dịch vụ).
8. Technology (Công nghệ).
9. Utilities (Tiện ích).

(Chú thích: Tại Việt Nam, độc giả có thể truy cập vào cafef.vn hoặc trang Web của công ty chứng khoán vndirect để biết cách phân loại ngành nghề kinh doanh của từng công ty. Hoặc Website của Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh/ Hà Nội để hiểu về phân loại cổ phiếu).

Trong chín ngành nghề này, bạn sẽ tìm thấy hàng trăm công ty thuộc hàng chục ngành công nghiệp.

Bây giờ trở lại với danh sách ba vòng tròn của tôi. Tôi là một nhà đầu tư và tôi đam mê đầu tư, nhưng như bạn đã có thể đoán từ những trang trước, ngành tài chính không phải là sự lựa chọn hàng đầu của tôi để sở hữu doanh nghiệp. Tôi tin rằng những người điều hành các công ty đó chỉ nhắm tới tiền bạc. Tôi mong muốn người điều hành doanh nghiệp của tôi phải là người có đam mê đối với những gì họ bán.

Tôi viết sách, và viết sách thuộc về ngành xuất bản. Là một tác giả, tôi tạo nên sản phẩm thô, và biên tập viên giúp tôi tinh chỉnh tác phẩm của mình. Tôi biết phần đó của ngành xuất bản. Nhưng ngành kinh doanh sách là một thế giới hoàn toàn khác và tôi không biết nhiều về nó. Tôi có thể học và có thể sẽ hứng thú. Tôi sẽ giữ "ngành xuất bản" lại và tìm xem có doanh nghiệp nào tôi muốn sở hữu thuộc ngành này hay không. Sở hữu một nhà xuất bản cũng vui mà.

Diễn thuyết ư? Có ngành nào gọi là "ngành nói trước công chúng" không nhỉ? Có thể là ngành giải trí chăng? Có thể cân nhắc.

Hướng dẫn ư? Tôi thích dẫn tour chèo thuyền vượt sông, tour ngựa thồ (*horse-packing*), du lịch mạo hiểm, và hướng dẫn các bạn đến với giới đầu tư.

Hoạt động ngoài trời. À. Tôi biết có một ngành gọi là "vật dụng dã ngoại" (*outdoor gear*) vì tôi thường xuyên mua mấy món này. Tôi có thể kể tên vanh vách. Tôi có "đồ chơi" từ Garmin, Life-Link, Burton, Harley-Davidson, Arc'teryx, Ruger, Weatherby, Buck, Ka-Bar, Cloudveil,

The North Face, REI, Patagonia… là những công ty hàng đầu theo như tôi được biết. Tôi tự hỏi có công ty nào trong số này đã niêm yết hay không nhỉ? Hãy thử tìm xem.

Tôi có thể tra từng công ty, dĩ nhiên, nhưng hãy xem theo thứ tự ưu tiên từ tốt nhất trở xuống hơn là tệ nhất trở lên. Cho dù bạn làm sao thì kết cục cũng không khác mấy, nhưng tôi muốn chỉ bạn cách tìm kiếm một doanh nghiệp cho dù bạn không biết phải bắt đầu từ đâu. Hãy bắt đầu bằng việc nhìn vào chín ngành nghề tổng quát lớn và xem các ngành được liệt kê bên dưới. Chúng ta có thể loại trừ ngay lập tức những ngành nghề khó có khả năng chứa ngành Vật dụng dã ngoại ngoài trời. Đầu tiên, Vật liệu cơ bản. Xem danh mục bên dưới toàn là hóa chất và những tài nguyên nằm dưới đất. Tiếp theo, Tập đoàn. Những công ty rất to bao hàm các công ty nhỏ hơn. Tiếp nào.

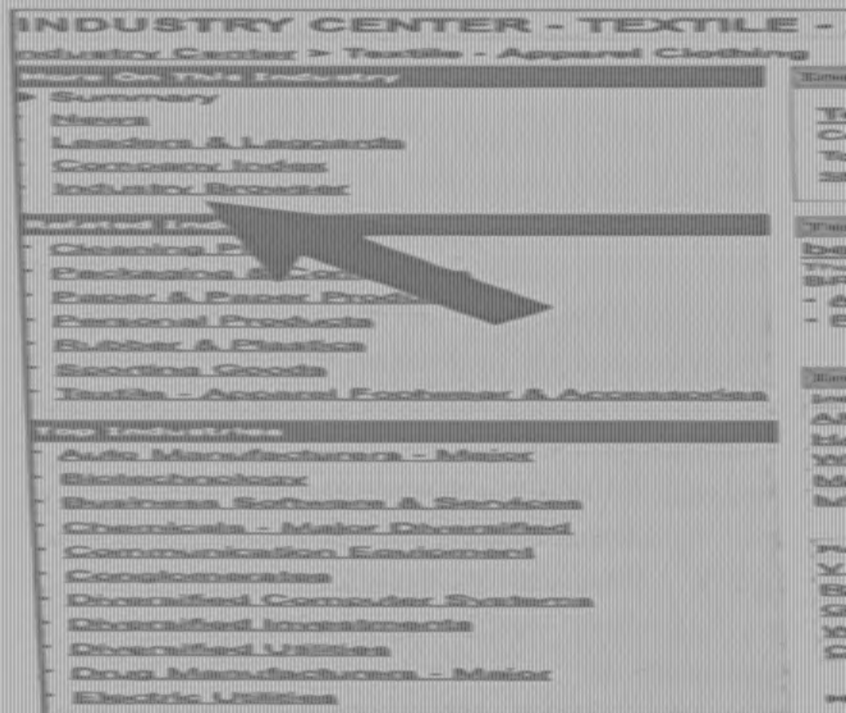
Consumer Goods

- Appliances
- Auto Manufacturers - Major
- Auto Parts
- Beverages - Brewers
- Beverages - Soft Drinks
- Beverages - Wineries & Distillers
- Business Equipment
- Cigarettes
- Cleaning Products
- Confectioners
- Dairy Products
- Electronic Equipment
- Farm Products
- Food - Major Diversified
- Home Furnishings & Fixtures
- Housewares & Accessories
- Meat Products
- Office Supplies
- Packaging & Containers
- Paper & Paper Products
- Personal Products
- Photographic Equipment & Supplies
- Processed & Packaged Goods
- Recreational Goods, Other
- Recreational Vehicles
- Rubber & Plastics
- Sporting Goods
- Textile - Apparel Clothing
- Textile - Apparel Footwear & Accessories
- Tobacco Products, Other
- Toys & Games
- Trucks & Other Vehicles

Hàng tiêu dùng. Có thể Vật dụng dã ngoại sẽ nằm trong này. Hãy tìm trong các ngành được liệt kê bên dưới xem có ngành nào giống giống không. Gần cuối danh sách có Vật phẩm giải trí (*Recreational Goods*) và những thứ khác, tiếp theo là Phương tiện giải trí. Tiếp theo là các ngành như Vật dụng thể thao, rồi Vải vóc–Trang phục, rồi đến các ngành như Công nghiệp vận tải. Hãy kiểm tra thử xem nào. Tôi sẽ chọn một rồi đào sâu vào. Chẳng vì lý do đặc biệt nào cả. Việc này giống như bạn đi siêu thị và dạo bước trong các quầy hàng vậy.

Bấm vào Vải vo
ngành xuất hiện tro
ngành. Nếu tên nh
bạn, đây ắt hẳn khô
đầu tiên mà bạn nh
với bạn chính là bạ
bạn muốn mua hàn
kê dưới mục Giá trị
nói lên rằng, họ thu
đang đi vào một gia
xem còn ai khác tro

TOÀN BỘ PHẦ
có ý nghĩa với ca
luyện để giúp c
khoán tại Việt N



Bấm vào mục I
liệt kê tất cả những
hỗ trợ cho mục đí
quyển sách tham k

viện để tìm thông tin. Còn bây giờ, chỉ vài nút bấm là ra hết. Bạn sẽ thấy một trang giống thế này:

Industry Center | Industry Index | Leaders & Laggards

Click on column heading to sort.

Description	1 Day Price Change %	Market Cap	P/E	ROE %	Div. Yield %	Long-Term Debt to Equity
Sector: Consumer Goods	-1.74	1702.8B	16.06	21.95	3.45	0.97
Industry: Textile - Apparel Clothing (More Info)	-6.68	20.5B	24.70	8.60	2.57	0.72
Companies						
American Apparel, Inc. (APP)	-9.81	169.2M	18.39	11.32	NA	0.88
Bebe Stores, Inc. (BEBE)	4.37	574.1M	9.86	12.51	3.20	NA
Bernard Chaus Inc. (CHBD.OB)	-10.00	3.4M	NA	-50.52	NA	1.52
Brownie's Marine Group, Inc. (BWMG.OB)	0.00	0.4M	1.83	750.52	NA	6.12
Carters Inc. (CRI)	-7.60	978.8M	13.26	19.67	NA	0.83
Columbia Sportswear Company (COLM)	-4.07	1.1B	9.38	12.96	1.90	0.00
Crown Crafts Inc. (CRWS)	-1.73	21.1M	4.99	11.12	NA	0.67
Delta Apparel Inc. (DLA)	-4.35	26.2M	15.25	1.64	0.00	0.85
Eddie Bauer Holdings, Inc. (EBHI)	-1.25	24.4M	NA	-22.81	NA	1.37
Ever-Glory International Group (EVK)	-5.71	12.2M	1.97	29.28	NA	0.31
Exeeute Sports Inc. (EXCS.OB)	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Frederick's of Hollywood Group (FOH)	-2.63	9.7M	NA	NA	0.00	0.78
G-III Apparel Group, Ltd. (GIII)	-12.97	104.4M	5.60	10.47	NA	0.88
Gildan Activewear Inc. (GIL)	-3.12	1.4B	9.93	19.59	NA	0.07
Hanesbrands Inc. (HBI)	-4.12	1.2B	7.84	52.97	NA	6.27
Jeantex Group, Inc. (JNTX.OB)	0.00	1.0M	NA	NA	NA	NA
Joe's Jeans Inc. (JOEZ)	4.44	26.1M	4.39	26.02	NA	0.08
Liz Claiborne Inc. (LIZ)	-14.84	309.7M	NA	-26.22	5.90	0.71
Lululemon Athletica Inc. (LULU)	-5.01	530.4M	12.34	36.67	NA	NA
Maidenform Brands Inc. (MFB)	-11.52	215.0M	7.80	26.13	NA	0.73
Nitches Inc. (NICH)	4.35	1.4M	NA	-19.48	0.00	1.42
Oxford Industries Inc. (OXM)	-6.35	123.5M	24.04	NA	8.50	0.60

Tên các công ty được xếp mặc định theo alphabet, và bằng cách bấm vào một trong những tiêu đề của cột, bạn có thể sắp xếp lại danh sách này để xem các công ty hàng đầu dựa trên các thông số khác nhau.

Hãy bấm thử xem nào. Bấm vào "ROE%" và danh sách sẽ thay đổi, đưa lên đầu các công ty có chỉ số ROE lớn nhất (Return on Equity – Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần) trong ngành. ROE là một thông số rất quan trọng đối với một doanh nghiệp, nó nói lên rằng ban điều hành đang đầu tư tiền của chúng ta như thế nào (sẽ bàn sâu thêm về thông số này và các thông số khác sau). Đừng quá lo ngại vì bạn chưa hiểu ý nghĩa của những thông số này hay liệu bạn đã sắp xếp đúng hay chưa. Điều bạn cần làm lúc này là thỏa sức vọc, cứ như trẻ con chơi đồ chơi ấy. Cứ bấm thử thoải mái, bạn không thể làm hư thứ gì đâu. Rồi bạn sẽ có được ý niệm về những gì những công cụ ấy có thể nói cho chúng ta biết về một ngành.

Bấm vào tiêu đề một lần nữa, bạn sẽ đảo ngược danh sách lại, đưa những công ty có ROE tệ nhất lên đầu. Hãy bấm vào những thông số khác. Hãy thử Price to Book Value (Giá bán trên giá trị sổ sách) và sau đó bấm vào Price to Free Cash Flow (Giá bán trên dòng tiền tự do). Bạn sẽ thấy rằng, trong bất kỳ ngành nào, khi bạn đổi các thông số, có một

vài công ty vẫn cứ
ty mà chúng ta muố
những công ty tuyệ

Sectors > Consumer Goods > Textile - Appa

Click on column heading to sort.

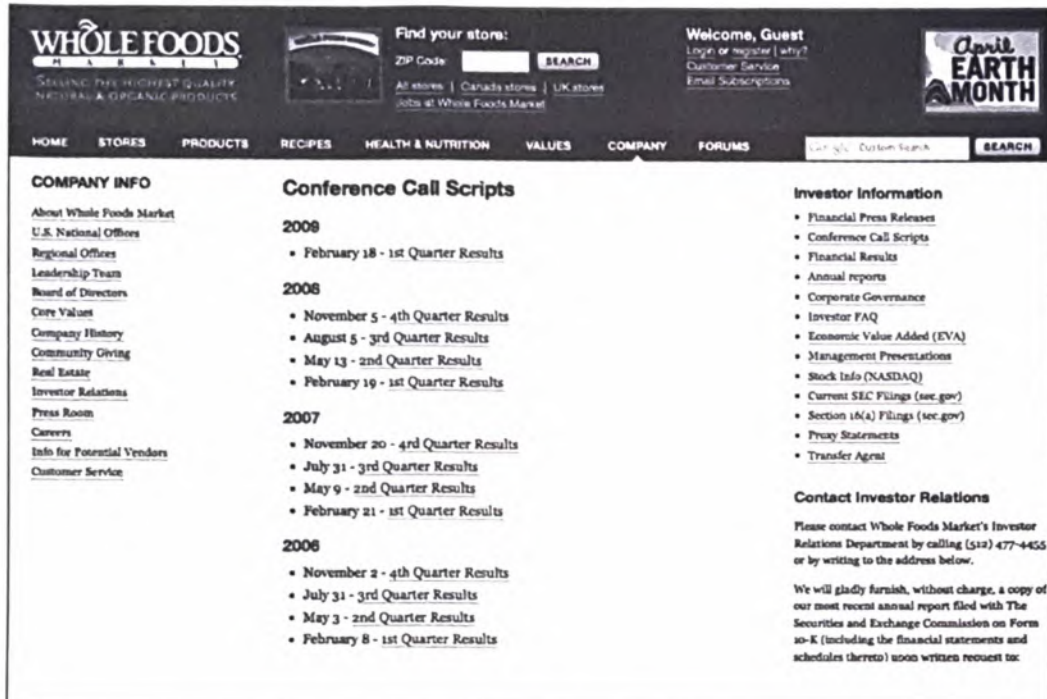
Description
Sector: Consumer Goods
Industry: Textile - Apparel Clothing (More Info
[illegible]
Hanesbrands Inc. (HBI)
True Religion Apparel Inc. (TRLG)
Lululemon Athletica Inc. (LULU)
Ever-Glory International Group (EVK)
Maidenform Brands Inc. (MFB)
Joe's Jeans Inc. (JOEZ)
Carters Inc. (CRI)
Gildan Activewear Inc. (GIL)
Polo Ralph Lauren Corp. (RL)
VF Corp. (VFC)
Phillips-Van Heusen Corp. (PVH)
Bebe Stores, Inc. (BEBE)
Under Armour, Inc. (UA)
American Apparel, Inc. (APP)
Crown Crafts Inc. (CRWS)
G-III Apparel Group, Ltd. (GIII)
Warnaco Group Inc. (WRC)
Columbia Sportswear Company (COLM)
Quiksilver Inc. (ZQK)
Perry Ellis International Inc. (PERY)
Superior Uniform Group Inc. (SGC)
Delta Apparel Inc. (DLA)
Sport-Haley Inc. (SPOR)
Nitches Inc. (NICH)
Eddie Bauer Holdings, Inc. (EBHI)
Liz Claiborne Inc. (LIZ)

trong trang Yahoo!
ngành, và tôi khuyê
việc tìm tòi thông t
cách nhanh gọn nh
nghiệp.

Mẹo đó chính là
hỏi những câu hỏi l
hàng quý với các n
bạn không thể ngh
của công ty. Một và
Mackey của Công
lại của các cuộc họ
giúp bạn dễ dàng v

Đây là một tran
tìm những cuộc gọ
Whole Foods ở tầ

giờ đọc hay nghe những tài liệu này sẽ dạy cho bạn rất nhiều thông tin về cách thức hoạt động của họ. Điều này phải nói là cực đỉnh, bởi vì chỉ vài năm trước đây, điều này là bất khả thi. Khi ấy, cho dù bạn sẵn lòng chi bao nhiêu tiền cũng khó lòng mà truy cứu các thông tin trong quá khứ dễ dàng như hiện nay. Còn bây giờ bạn chỉ vài cú nhập chuột là xong.



Một mục tiêu nghiên cứu rất tốt khác là báo cáo thường niên của công ty, cũng sẵn có (thường đi chung với các báo cáo trong vòng năm năm trước) ngay trên Website các công ty. Công tác nghiên cứu của Warren Buffett chủ yếu là đọc báo cáo thường niên. Nếu cả Warren Buffett cũng phải làm điều này, và bạn muốn trở thành một nhà đầu tư thành công và giàu có như ông, bạn cũng nên làm như vậy.

Một nguồn thông tin tuyệt vời khác là hồ sơ SEC hàng quý và hàng năm hồ sơ 10-Q (hàng quý) và 10-K (hàng năm). Các công ty đại chúng được yêu cầu phải thực hiện các báo cáo này và chúng thường chứa đầy đủ các thông tin để nhà đầu tư dựa vào đó để quyết định xem có đầu tư vào công ty ấy hay không. Trong những

THEO QUY ĐỊNH CỦA ỦY BAN CHỨNG KHOÁN HOA KỲ (SEC), các công ty phải nộp một bản báo cáo mở rộng, mẫu 10-K, về những sự kiện diễn ra trong năm và bản báo cáo mỗi quý, mẫu 10-Q, nhằm đảm bảo cho các nhà đầu tư có được những thông tin kịp thời về doanh nghiệp hơn là báo cáo thường niên của chính công ty (thường sẽ bị xào nấu số liệu, kèm với thư ngỏ của CEO hay chủ tịch hội đồng quản trị, cùng tổng quan lịch sử và bản tóm tắt những hoạt động chính của công ty).

báo cáo này, bạn sẽ đọc thấy những nguy cơ hiện có trong doanh nghiệp, đối thủ cạnh tranh chủ yếu là ai, và doanh nghiệp đã làm gì để cạnh tranh với đối thủ. Đây là một ví dụ hồ sơ 10-Q của Whole Foods:

UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
WASHINGTON, D.C. 20549

FORM 10-Q

x Quarterly report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the period ended January 18, 2009; or

o Transition report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the transition period from

Commission File Number: 0-19797

WHOLE FOODS MARKET, INC.
(Exact name of registrant as specified in its charter)

Texas
(State of incorporation)

74-1989366
(IRS employer identification no.)

550 Bowie St.
Austin, Texas 78703
(Address of principal executive offices)

512-477-4455
(Registrant's telephone number, including area code)

Indicate by check mark whether the registrant (1) has filed all reports required to be filed by Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 during the precedi
(or for such shorter period that the registrant was required to file such reports), and (2) has been subject to such filing requirements for the past 90 days.

Trong phần Tổng quan, Whole Foods đã phát biểu thế này về cách họ cạnh tranh: "Chúng tôi tham vọng trở thành thương hiệu toàn cầu gắn liền với không chỉ thực phẩm tự nhiên và hữu cơ, mà còn là nhà bán lẻ thực phẩm tốt nhất trong từng cộng đồng dân cư mà chúng tôi đặt cơ sở kinh doanh. Chúng tôi tin rằng việc chú trọng vào những sản phẩm tươi sống, cùng với dịch vụ chăm sóc khách hàng không ai sánh kịp {tác giả nhấn mạnh} đang giúp chúng tôi đạt tới mục tiêu, tạo sự khác biệt với các đối thủ và tạo sức hút đối với một lực lượng khách hàng trung thành rộng lớn."

Sử dụng báo cáo 10-Q và 10-K để đọc về ngành và dự định cạnh tranh trong ngành của công ty mục tiêu của bạn. Sau đó đọc báo cáo của các đối thủ khác trong ngành. Nếu bạn sẵn lòng dành vài giờ để đọc, bạn sẽ nhanh chóng trở nên uyên thâm về một ngành. Bạn càng đọc nhiều, ngành đó càng trở nên có *ý nghĩa* đối với bạn.

Làm thế nào bạn biết mình đã đọc đủ? Khi bạn không thể tìm thêm thông tin nào mới. Khi bạn đọc thông tin nào cũng thấy như đã đọc rồi, thế là đã đủ.

Nghe có vẻ như sẽ có nhiều việc phải làm lắm nhỉ? Nhưng mà bạn ơi, liệu rằng những điều cần làm ấy có nhiều hơn việc bạn phải ngày ngày gặm hamburger (*một thức ăn cho người bình dân – Chú thích của người dịch*) khi bạn 75 tuổi không? Nhiều người nghĩ điều đó là hiển nhiên, bởi vì họ không sẵn lòng làm việc. Tôi không thể hình dung nổi tại sao nhiều người có thể sẵn lòng làm quần quật những công việc vốn dành cho đầy tớ nhưng lại không sẵn lòng cố gắng chỉ bằng 1% để trở nên giàu có. Bạn hãy tự hình dung mà xem. (Nếu bạn là một trong những người như vậy, hãy gửi ngay cho tôi một email đến *phil@RuleOneInvesting.com* và cho tôi một lời giải thích).

Đối với tôi, mọi thứ rất đơn giản: Nếu bạn chịu làm những gì người khác không làm, bạn sẽ có được những gì người khác không có. Tôi đã làm điều mà những người hướng dẫn trên sông khác không làm. Và tôi đã có một cuộc đời họ không thể có được. Nếu bạn sẵn lòng làm các bài tập về nhà mà bạn học của bạn không làm, chỉ vài năm sau kể từ lúc này, bạn sẽ sống cuộc đời mà họ chỉ dám mơ đến. Giấc mơ ấy bắt đầu với việc tìm ra một ngành nào đó có ý nghĩa với bạn.

Một khi chúng ta đã giải quyết xong chữ M đầu tiên (Meaning – ý nghĩa), chúng ta lại tiếp tục tìm đến với công ty tốt nhất trong ngành. Chúng ta sẽ tìm kiếm một doanh nghiệp bền bỉ có kế hoạch giữ cho đối thủ mãi ở phía sau hít khói. Chúng ta gọi phẩm chất này là Moat, tức "con hào kinh tế" hay còn gọi là lợi thế cạnh tranh, và đó là chữ M thứ hai.

MOAT – "CON HÀO KINH TẾ", LỢI THẾ CẠNH TRANH

"Con hào kinh tế" (Moat) nói lên tính bền vững của một doanh nghiệp, nó là lợi thế cạnh tranh của công ty so với các đối thủ cùng ngành. Giống như con hào quanh các lâu đài giúp bảo vệ tòa lâu đài, "con hào kinh tế" vững chãi giúp bảo vệ một công ty.

Hãy hình dung bạn sở hữu một công ty. Nếu bạn không có cách để ngăn chặn đối thủ cạnh tranh, ví dụ một phân khúc nhỏ của thị trường mà riêng bạn độc chiếm hoặc một cách thức khiến cho sản phẩm của bạn nổi bật so với sản phẩm của những gã khác, điều gì sẽ xảy đến khi đối thủ đột ngột hạ giá? Bạn cũng sẽ phải lựa chọn, hoặc hạ giá hoặc mất khách. Đằng nào thì bạn cũng bị mất lợi nhuận. Bạn không nên, cho dù ở bất kỳ hoàn cảnh nào, sở hữu một doanh nghiệp phải dùng giá cả làm yếu tố cạnh tranh, trừ khi mô hình kinh doanh của doanh nghiệp đó chuyên

biệt về bán giá rẻ (Như ở Việt Nam có chuỗi siêu thị Big C chuyên biệt về mô hình kinh doanh giá rẻ). Nhưng tôi khuyên bạn nên tìm một doanh nghiệp nào đủ vững mạnh để có thể trả lương xứng đáng cho nhân viên, tăng giá mỗi năm, và không bao giờ bị đối thủ gây áp lực đến nỗi phải hạ giá.

Kế hoạch của Whole Foods là gia tăng phân khúc thực phẩm tươi sống của họ. Kinh doanh thực phẩm tươi sống thật ra khá là nguy hiểm bởi vì chúng rất dễ ôi thiu. Rất nhanh nữa là đàng khác. Nếu bạn có thể kiểm soát thất thoát do ôi thiu tốt hơn những công ty khác, họ không thể nào cạnh tranh lại với bạn về số lượng, chất lượng, hay giá cả, vì họ mất quá nhiều từ các thực phẩm bị ôi thiu, và phải bù lỗ bằng cách giảm số lượng hoặc giảm tính đa dạng, hoặc giảm chất lượng để có thể hạ giá, hoặc phải tăng giá để bù lỗ, tất cả những cách ấy không thể nào có thể giúp họ giữ chân khách hàng được. Whole Foods đã chọn một cách tiếp cận thông minh và họ đã thành công. Những cơ sở kinh doanh của họ tạo cho người mua cảm giác của những cửa hàng thực phẩm phong phú, đa dạng và đầy màu sắc. Giống như bạn lạc vào một rừng rậm giữa thành thị với đầy những thực phẩm trông hết sức tươi ngon. Không một loại hình chợ nào khác có thể so sánh được. Nếu họ tiếp tục tìm tòi cách thức thực hiện điều này mỗi ngày một tốt hơn, họ có thể tạo được một Lợi thế Thương hiệu (*Brand Moat*) rộng lớn đến nỗi khách hàng khó lòng rời khỏi họ và đối thủ khó lòng bén gót họ. Bí mật quản lý thực phẩm tươi sống dễ ôi thiu đã giúp tạo nên Lợi thế Thương hiệu – đích thực là một lợi thế lớn lao.

Hãy nhìn lại Coke. Những anh chàng này đã làm nước đường (ý nói là nước đường có ga) hơn 150 năm rồi. Vào những ngày sơ khai, sản phẩm của họ vẫn là duy nhất, nhưng qua năm tháng, khoa học đã tiến bộ và ngày nay có rất nhiều loại cola có hương vị khá giống Coke, nhiều loại thậm chí còn giống-y-chang Coke. Nhưng Coke vẫn nắm giữ một nửa thị trường và bán nước đường với giá đắt đỏ. Làm cách nào họ làm thế? Bởi vì họ có một thương hiệu mạnh đủ để tác động đến nhận thức của bạn, bạn không nghĩ "Tôi muốn một chai cola", mà bạn nghĩ rằng "Tôi muốn một chai Coca-Cola"

Có năm loại "con hào kinh tế" lớn, bất kỳ loại nào cũng có thể cho bạn sức mạnh vừa nêu, và chúng là: Thương hiệu, Bí quyết kinh doanh hay còn gọi là bí phương, Chi phí sử dụng, Chuyển đổi, và Giá thấp (xem bảng để tìm hiểu định nghĩa).

Whole Foods có sức mạnh Lợi thế Bí mật kinh doanh với công nghệ bí mật giữ cho thực phẩm tươi sống đi từ nông dân đến khách hàng tốt

hơn bất kỳ ai khác trên thế giới. Và từ thành công đó, họ xây dựng nên Lợi thế Thương hiệu. Coke có Lợi thế Bí mật kinh doanh với công thức Coca-Cola, và Lợi thế Chuyển đổi sản phẩm với hệ thống phân phối của mình, và Lợi thế Thương hiệu mạnh đến nỗi nó trở thành một "trạm thu phí" (*Toll Bridge*): bạn muốn Coke, bạn phải mua Coke, không gì khác có thể thay thế Coke thỏa mãn bạn. (*Giống như bạn đi qua một trạm thu phí, bạn buộc phải trả tiền, vì không còn cách nào khác để đi đến điểm cần đến nếu không đi qua con đường có trạm thu phí đó – Chú thích của người dịch*).

Những công ty có "con hào kinh tế" lớn có những con số để minh chứng, trong *Quy tắc số 1* tôi gọi chúng là năm chỉ số tài chính chủ yếu cộng với nợ. Nếu một công ty có "con hào kinh tế" lớn, những chỉ số ấy, cùng với nhau, thường cao đều trong suốt thời gian dài. Với những chỉ số tài chính ổn định và sản phẩm bền vững, chúng ta có thể đoán một cách hợp lý trên nền tảng kiến thức về khả năng công ty này đem tiền về cho chúng ta trong tương lai.

NĂM LOẠI "CON HÀO KINH TẾ"		
THƯƠNG HIỆU	Một sản phẩm bạn sẵn lòng chi nhiều tiền hơn để mua vì bạn tin tưởng nó.	Coke, Gillette, Disney, McDonald's, Pepsi, Nike, Budweiser, Harley–Davidson
BÍ MẬT KINH DOANH	Một công ty có bản quyền sáng chế hoặc bí mật thương mại làm cho việc trực tiếp cạnh tranh với họ trở nên bất hợp pháp hoặc rất khó khăn	Merck, Pfizer, 3M, Intel
PHÍ SỬ DỤNG	Một công ty có quyền khống chế thị trường – nếu bạn muốn sử dụng đường, bạn phải đóng "phí sử dụng đường bộ".	Các công ty truyền thông, công ty dịch vụ công, công ty quảng cáo
CHUYỂN ĐỔI	Một công ty đã trở thành một phần trong cuộc sống của bạn mà việc chuyển đổi chỉ đem lại phiền phức..	ADP, Paychex, H&R Block, Microsoft
GIÁ THẤP	Một công ty có thể định giá sản phẩm của mình ở mức rất thấp để không ai có thể cạnh tranh nổi.	Wal–Mart, Costco, Bed Bath & Beyond, Home Depot, Target

NĂM CHỈ SỐ TÀI CHÍNH CHỦ YẾU CỘNG NỢ BAO GỒM:

ROIC: hệ số thu nhập trên tổng vốn đầu tư (còn gọi là ROC – Return on Capital, thu nhập trên vốn) là lượng tiền mà công ty làm ra mỗi năm trên số vốn đã bỏ ra để đầu tư. ROIC nên lớn hơn hoặc bằng 10.

Bốn chỉ số phát triển: lợi nhuận (*earnings*), doanh số bán hàng

(*sales*), giá t
tưởng ít nhấ
không để nọ
Thí dụ, để tì
tin tài chính
năm. Chúng
đến MSN.co
(Như đã nói, ở Việt N
vn để tham khảo các

Bây giờ chúng ta
vào hộp thoại biểu t
những menu item. C
Results (kết quả tài c
lệ chủ yếu sẽ xuất hiệ
với bảy mục, hãy bắt
trong danh sách là In
đó. Chúng ta sẽ cùng
từ vốn đầu tư hay cò

Polo Ralph Laur

- Tỉ số tăng trưởng
- Tỉ số giá
- Biên lợi nhuận
- Tình hình tài chính
- **Thu nhập từ đầu tư**
- Hiệu quả quản lý
- Tổng quan trong 10 năm

Thu nhập từ đầu tư
Thu nhập trên vốn chủ sở hữu (ROE
Thu nhập trên tài sản (ROA)
Thu nhập trên vốn sử dụng (ROIC)
ROE trung bình trong 5 năm
ROA trung bình trong 5 năm
ROEC trung bình trong 5 năm

Xuyên suốt quyển sách n
sử dụng những thông tin
dùng thông tin mới là đi
sách này muốn nhắm đến

Lợi nhuận trên v
bình là 12,7%. Càng
định là điều cực kỳ

:EO của công ty đang đầu tư tiền của các cổ đông rất tốt và công ty đang rên đà phát triển. Ông ta đang trả cho cổ đông 13% lợi nhuận trên vốn, bao ,ồm cả vốn vay. Và ông ta làm được điều đó suốt một thời gian dài, tỉ suất ıày không hề bị tụt giảm. Với lãi suất gửi ngân hàng là 1%, tôi rất hài lòng ới con số 13% tăng trưởng vốn đầu tư. (*13% là con số ấn tượng, vì lãi suất iết kiệm tại Việt Nam khoảng 6,5–6,8%/năm – Chú thích của người dịch*)

Bây giờ hãy nhìn vào những chỉ số phát triển lâu dài: doanh số bán ıàng, lợi nhuận ròng, giá trị sổ sách và tiền mặt.

Chỉ số phát triển quan trọng nhất là Giá trị sổ sách (*Book value*) (*hay vốn ở hữu (Equity) – Chú thích người dịch*). Nếu bạn sở hữu một công ty, và vì nột lý do kỳ lạ nào đó, nó đột ngột ngừng kinh doanh, thu về toàn bộ lượng iền mặt công ty sở hữu, bán hết tài sản, và trả hết nợ, số tiền còn lại của bạn

Polo Ralph Lauren Corp: Những tỉ số chính

Tỉ số tăng trưởng
Tỉ số giá
Biên lợi nhuận
Tình hình tài chính
Thu nhập từ đầu tư
Hiệu quả quản lý
▶ **Tổng quan trong 10 năm**

	P/E trung bình	Giá/ Doanh thu	Giá/ Giá trị sổ sách	Biên lợi nhuận ròng %
03/08	19,3	1,24	2,4	8,6
03/07	18,4	2,21	3,93	9,3
04/06	17,3	1,73	3,12	8,2
04/05	20,2	1,21	2,36	5,8
04/04	16,8	1,34	2,5	6,4
03/03	12,8	0,91	1,83	7,2
03/02	14,6		2,87	7,3
03/01	33,2		3,3	2,7
04/00	12,5	0,95	2,36	7,5
04/99	25,9	1,13	2,96	5,2

	Giá trị sổ sách/ Cổ phiếu	Nợ/ Vốn chủ sở hữu	ROE (%)	ROA (%)	Khả năng thanh toán lãi vay
03/08	$24,02	0,31	17,6	9,5	25,4
03/07	$22,45	0,19	17,2	10,7	30,2
04/06	$19,45	9,14	15,0	10,0	41,3
04/05	$16,25	0,17	11,4	7,0	27,2
04/04	$14,07	0,20	12,0	7,4	21,3
03/03	$12,24	0,29	14,5	8,6	15,2
03/02	$10,16	0,32	17,3	9,9	15,4
03/01	$8,33	0,47	7,3	3,6	4,7
04/00	$7,93	0,56	19,1	9,1	17,6
04/99	$6,6	0,24	13,7	8,2	56,4

úng ta muốn xem cột Giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu (Book value/Share – BVPS). Giá trị sổ :h cũng giống vốn cổ phần (Equity); bằng cách chia cho số cổ phiếu lưu hành, ta có cái nhìn ính xác hơn.

được gọi là Giá trị sổ sách (*Book value*). Tôi thích nhất là tỉ lệ tăng trưởng giá trị sổ sách, vì nó là con số khó giả mạo nhất và giá trị của nó gần với tỉ lệ tăng trưởng thực sự nhất. Bây giờ chúng ta sẽ Summary (tổng kết 10 năm), mục cuối trong danh sách ở giữa trang.

Bạn có thể thấy vào năm 1999, BVPS là 6.60 đô la. Có nghĩa là mỗi cổ phiếu sẽ có giá trị tương đương 6.60 đô la vốn cổ phần. Vào tháng 3 năm 2008, con số này là 24.02 đô la mỗi cổ phiếu. Hãy nhìn vào sự tăng trưởng từ năm 1999 đến năm 2008. Liệu BVPS có tăng trưởng đều đặn không? Có. Có năm nào con số này không tăng hay bị âm hay không? Đến những công ty vĩ đại vẫn có những năm tồi tệ. (Trong Quy tắc số 1, chúng ta phân tích tỉ lệ phát triển trong 10 năm, 7 năm, 5 năm, 3 năm và 1 năm để kiểm chứng tính bền vững. Bạn có thể làm thế nếu thích. Nhưng những con số cũng có thể nói lên nhiều điều về tính bền vững. Nếu bạn không chắc, hãy đẩy số liệu vào Excel và chuyển sang dạng đồ thị). Trong thời gian 10 năm, RL tăng vốn cổ phần lên khoảng 15%/năm. Khá tốt.

Tổng vốn cổ phần	**2.694,4 triệu đô la**
Tổng nợ phải trả và vốn cổ phần của cổ đông	**4.385,3 triệu đô la**
Tổng số cổ phiếu lưu hành	98,7 triệu đô la

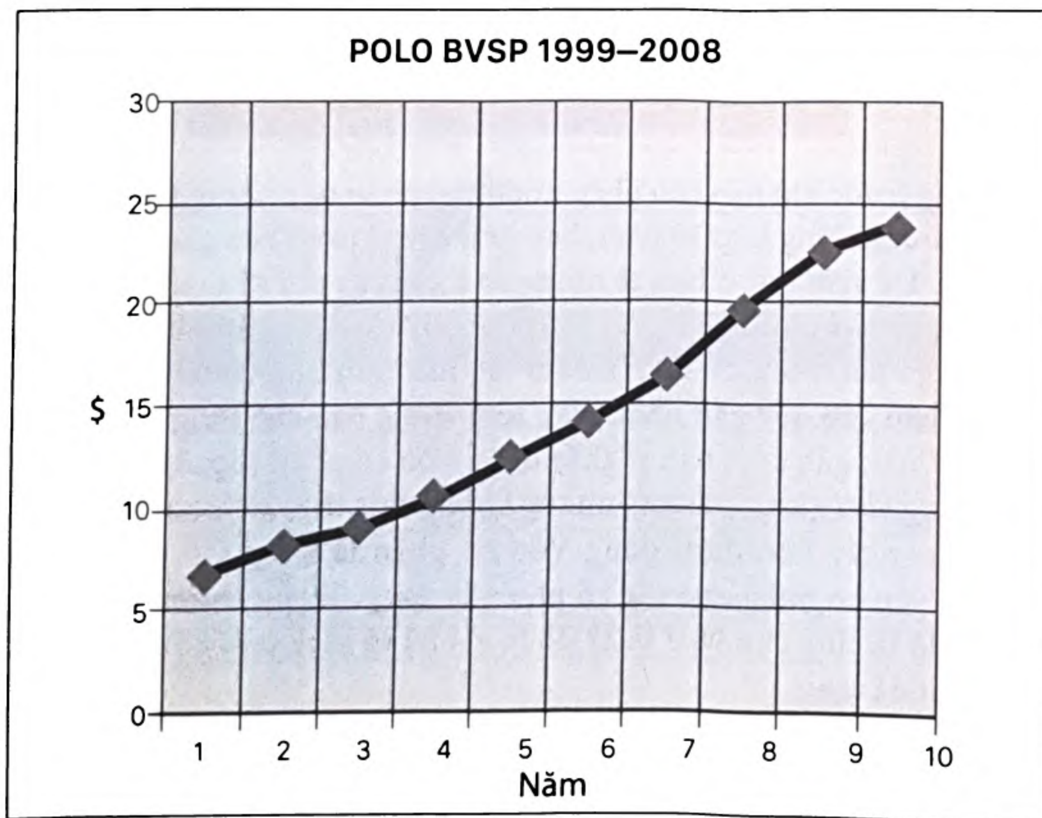
Nhưng trước khi bạn cho phép mình thở phào nhẹ nhõm vì những gì đã nhìn trong Tổng hợp 10 năm, bạn nên kiểm tra số liệu giá trị sổ sách gần nhất. Để xem được, bạn sẽ nhìn vào Bảng cân đối kế toán. Hãy bấm vào Kết quả Tài chính (*Financial Results*): Báo cáo (*Statements*): Bảng cân đối kế toán (*Balance sheet*). Bấm vào nút Tạm tính (*Interim*); bạn sẽ có bảng báo cáo quý gần nhất. Hãy xem trong báo cáo tổng kết tài sản hàng quý này, gần cuối bạn sẽ thấy dòng Vốn cổ phần (*equity*). Ý nghĩa cũng giống như giá trị sổ sách, nhưng không chia theo số lượng cổ phiếu. May thay, ngay bên dưới dòng Vốn cổ phần là dòng Cổ phiếu. Chỉ cần chia vốn cổ phần cho các cổ phiếu là xong. Trong trường hợp này, 2.694,4 đô la chia cho 98.7 là 27 đô la giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu. Vẫn đang trên đà tăng.

TÍNH TỈ LỆ TĂNG TRƯỞNG

Nhân tiện, tỉ lệ tăng trưởng 15% không phải một con số ngẫu nhiên do tôi đoán mò. Để ra được con số đó, các bạn có thể sử dụng bảng tính Excel, hoặc tốt hơn nữa, các bạn có thể vào Website của tôi RuleOneInvesting.com và sử dụng công cụ tính toán tôi đã thiết kế cho bạn. Một cách khác nữa, bạn có thể sử dụng Quy tắc 72 để phỏng đoán.

Các bạn có thể vào Website của happy.live để tải bảng tính tỉ lệ tăng trưởng gộp theo link: https://happy.live/resourse-tool/

Quy tắc 72 là một lối tắt để ước tính tỉ lệ tăng trưởng – chính xác hơn, nó giúp bạn xác định được khi nào thì tiền của bạn (hay bất kỳ con số nào) sẽ tăng gấp đôi khi biết tỉ lệ tăng trưởng. Đầu tiên, để giúp bạn hiểu, hãy giả định tỉ lệ tăng trưởng là 10%, tiền của bạn sẽ tăng gấp đôi sau mỗi 7,2 năm và khi bạn chia 7,2 cho 10%, bạn được con số 72. Ví dụ khác, nếu bạn muốn biết bao lâu thì tiền của bạn sẽ tăng gấp đôi ở tỉ lệ tăng trưởng 9%, lấy 72 chia 9, bạn được tám năm. Bạn cũng có thể làm ngược lại, từ thời gian tính ra tỉ lệ tăng trưởng.



Ví dụ, bạn muốn tiền của mình tăng gấp đôi trong hai năm để có tiền đi du lịch châu Âu, bạn sẽ cần cổ phiếu có tỉ lệ tăng trưởng theo lãi kép là 72/2=36%. Do đó Quy tắc 72 là một cách ước lượng, nhưng nó có độ chính xác khá cao. Hãy áp dụng nó vào tính toán số liệu BVPS của Ralph Lauren.

BVPS của Ralph Lauren tăng từ 6.60 đô la lên 24.02 đô la trong chín năm. Hãy tính tiếp: Bắt đầu từ 6.60 đô la và nhân đôi lên, khoảng 13 đô la (một lần nhân đôi). Sau đó lại nhân đôi lần nữa, thành 26 (hai lần nhân đôi). BVPS gần nhất là 24, dưới con số 26 chúng ta đạt được với hai lần nhân đôi, nên trong chín năm, chúng ta chưa đạt được trọn vẹn hai lần nhân đôi. Thêm một năm nữa, có lẽ chúng ta sẽ đạt được hai lần nhân đôi trọn vẹn, nên xem như nó nhân đôi sau mỗi năm năm. Chia 72 cho 5. Bạn sẽ có được tỉ lệ 14.4%. Làm tròn thành 15%, bạn sẽ có cùng câu trả lời với Excel hoặc công cụ tính trên Website của tôi.

Nhìn trên hình, chúng ta có thể thấy sự nhất quán trong hầu hết các thời kỳ. Đây là điều chúng ta tìm kiếm.

Bây giờ hãy xem Ralph Lauren có giữ được sự nhất quán đó ở các chỉ số tăng trưởng khác: doanh số bán hàng, lợi nhuận, và dòng tiền mặt.

Bên lề trái của trang, dưới dòng Kết quả tài chính (*Financial Results*), hãy chọn Báo cáo (*Statements*). Bấm vào tab Tổng kết 10 năm.

Trên trang này, chúng ta có thể thấy tỉ lệ trăng trưởng của cả Doanh số bán hàng và Lợi nhuận. Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu, EPS, tăng từ 91 cents lên 3.99 đô la trong chín năm, tôi sẽ chẳng cần lo lắng về con số Thu nhập gần nhất.

Tôi sẽ nhìn ở tầm năm năm, không phải sáu tháng. Tính toán tỉ lệ tăng trưởng sử dụng Quy tắc 72. **Chúng ta làm từng bước một.**

1. Trước tiên, hãy làm tròn 0.91 đô la, số EPS từ năm 1999, thành 0.90 đô la cho dễ tính toán.
2. Hãy nhân đôi 0,9 nhiều lần, miễn đừng vượt quá 3.99 đô la EPS của năm 2008. Nhân đôi một lần 0.90 đô la ta được 1.80 đô la. Tiếp tục nhân đôi ta được 3.60 đô la. Nên ta cần nhiều hơn hai lần nhân đôi để được 3.99 đô la trong chín năm.
3. Vậy cần bao nhiêu năm để chỉ số này tăng gấp đôi? Nếu trong chín năm ta có hai lần nhân đôi, thì trong bốn năm rưỡi ta nhân đôi một lần, và vì chúng ta có hơn hai lần nhân đôi trên thực tế, nên xem như cứ bốn năm ta được một lần nhân đôi.

Báo cáo thu nhập **Bảng cân đối tài sản** **Dòng tiền** Trong 10 năm

Đơn vị tính: Triệu đô la Mỹ, trừ EPS (đô la Mỹ)

Báo cáo doanh thu - trong 10 năm

	Doanh số bán hàng	EBIT	Khấu hao	Thu nhập ròng	EPS	Thuế suất (%)
03/2008	4.880,1		201,3	419,8	3,99	34,62
03/2007	4.295,4		144,7	400,9	3,73	37,68
04/2006	3.746,3	302,57	127	308	2,87	
04/2005	3.305,4	297,8	102,1	190,4	1,83	
04/2004	2.649,7	263,1	85,6	169,2	1,68	35,69
04/2003	2.439,34	276,82	80,6	175,68	1,77	36,54
04/2002	2.363,71	276,0	83,9	172,5	1,75	37,5
04/2001	2.225,77	97,95	78,6	59,26	0,61	39,5
04/2000	1.955,53	248,89	69,98	147,46	1,49	40,75
04/1999	1.713,07	152,83	48,01	90,55	0,91	40,75

Bảng cân đối tài sản - trong 10 năm

	Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn	Nợ dài hạn	Cổ phiếu lưu hành trên thị trường
03/2008	4.365,5	1.975,8	546,0	99,5
03/2007	3.758,0	1.423,1	445,9	104,0
04/2006	3.088,7	1.039,1	0,0	105,4
04/2005	2.726,7	1.051,0	292,9	103,1
04/2004	2.297,55	882,11	277,35	100,6
04/2003	2.038,82	830,06	248,49	98,7
04/2002	1.749,5	751,3	285,41	98,2
04/2001	1.626,09	816,78	296,99	97,2
04/2000	1.620,56	848,13	342,71	97,4
04/1999	1.104,58	445,68	44,22	99,8

4. Bây giờ chúng ta sẽ sử dụng Quy tắc 72, nếu bạn biết số năm cần để nhân đôi một lần, đem 72 chia cho số đó sẽ ra tỉ lệ tăng trưởng hàng năm. Trong trường hợp này, 72 chia 4 sẽ được 18% tỉ lệ tăng trưởng EPS.

Hãy thử sử dụng công cụ tính trên Website của tôi, bạn sẽ thấy là chúng ta đã tính đúng.

Bây giờ hãy xem xét tính ổn định. Năm 2001 là một năm kinh doanh

không tốt, năm 2003 và 2004 đường tăng trưởng nằm ngang. Có điều gì xảy ra vào lúc đó nhỉ? Năm 2001 là năm khủng hoảng. Có thể là Ralph Lauren cũng không thể làm gì hơn trong thời khủng hoảng, hợp lý. Mọi người thắt chặt hầu bao, cắt giảm chi tiêu cho mặt hàng xa xỉ. Hãy ghi nhớ ý đó.

BẢNG TÍNH TẮT CHO QUY TẮC 72	
Thời gian (năm) cần để nhân đôi một lần	Tỉ lệ tăng trưởng
1	72%
2	36%
3	24%
4	18%
5	15%
6	12%
7	10%
8	9%

Làm tương tự với chỉ số Sales (doanh số bán hàng). Sales tăng từ 1.713 triệu đô la lên 4.880 triệu đô la trong vòng chín năm. Một lần nữa, tôi lại không quan tâm đến Doanh số bán hàng mới nhất.

1. Đầu tiên, làm gọn số 1.713 năm 1999 thành 17 cho dễ tính.
2. Bây giờ ta nhân đôi 17 nhiều lần, không vượt quá số sales năm 2008 là 50 (làm tròn và làm gọn lại từ 4.880). Từ 17 thành 34 là một lần nhân đôi, và 34 thành 50 là nửa lần nhân đôi. Vậy có 1,5 lần nhân đôi để thành 50 trong chín năm.
3. Vậy cần bao lâu để nhân đôi một lần, biết rằng trong chín năm có 1,5 lần nhân đôi? Chia 90 cho 15, ta được kết quả là sáu năm.
4. Bây giờ ta sẽ dùng Quy tắc 72, nếu bạn biết thời gian cần để một số nhân đôi, lấy 72 chia cho số đó bạn sẽ được phần trăm tăng trưởng, tức 72 chia 6. Ta được tỉ lệ tăng trưởng Doanh số bán hàng là 12% mỗi năm.

Ta cũng làm tương tự với Dòng tiền mặt – Cash Flow. Tiếc là MSN không tổng kết về dòng tiền mặt trong thời gian dài. Chúng ta phải tự lục vậy. Hãy bấm vào tab Cash Flow.

Hãy xem dòng Cash from Operating Activities – Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh (Đôi khi được gọi là OPS nếu bạn tính trên mỗi cổ phiếu).

Hãy đọc từ phải sang trái. Dòng tiền tăng từ 213 thành 695 trong 5 năm.

Báo cáo thu nhập | Bảng cân đối tài sản | Dòng tiền | Trong 10 năm

Báo cáo thường niên/ Báo cáo giữa kỳ

Đơn vị tính: Triệu đô la Mỹ, trừ EPS (đô la Mỹ)

	2008	2007	2006	2005	2004
Ngày kết thúc thời hạn	29/03/2008	31/03/2007	01/04/2006	02/04/2005	03/04/2004
Độ dài thời hạn	52 tuần	52 tuần	52 tuần	52 tuần	52 tuần
Nguồn báo cáo	10-k	10-k	10-k	10-k	10-k
Ngày nguồn báo cáo	28/05/2008	30/05/2007	15/06/2006	15/06/2006	01/07/2005
Dạng cập nhật báo cáo	Đã cập nhật	Đã cập nhật	Đã cập nhật	Đã trình bày lại	Đã trình bày lại
Thu nhập ròng/ Dòng bắt đầu	419,8	400,9	308,0	190,4	169,23
Khấu hao/ Khấu hao tài sản cố định hữu hình	201,3	144,7	127,0	102,1	85,64
Phân bổ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Thuế thu nhập hoãn lại	-7,7	-112,4	35,5	10,1	-5,1
- Hạng mục phi tiền mặt	80,9	70,4	63,3	118,1	34,94
- Thay đổi trong vốn lưu động	1,1	292,5	-84,7	-38,7	-71,1
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	695,4	795,1	449,1	382,0	213,61

Ghi chú: Dòng tiền mặt từ hoạt động kinh doanh của RL (Cash from operating activity)

T–BILL là một công cụ nợ của Chính phủ Mỹ với khoảng thời gian đáo hạn dưới một năm. T-bill có mệnh giá 1000 USD, giá trị mua tối đa là 5 triệu đôla, và thông thường có thời gian đáo hạn là một tháng, ba tháng, sáu tháng.
Nguồn: saga

Bạn không cần bận tâm đến Cash from Investing Activities – Dòng tiền từ hoạt động đầu tư, Cash from Financing Activities – Dòng tiền từ các dịch vụ tài chính, hoặc Net Changes in Cash – Tổng Thay đổi về dòng tiền. Hãy tập trung vào Cash from Operating Activities – Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh. Lý do tôi ưu ái chỉ số này vì nó đến trực tiếp từ công ty. Công ty có thể "đốt tiền" đầu tư vào việc mua bán các công ty khác hoặc các công cụ tài chính khác hoặc đôi khi chỉ là trái phiếu của ngân hàng nhà nước như T-bills. Khi điều đó xảy ra, công ty dễ mất đi tiền mặt.

Điều đó có thể làm rối bạn khi tìm hiểu một doanh nghiệp nếu bạn tính phần tiền bị hụt đó vào Dòng tiền, khi đó Dòng tiền sẽ bị suy giảm, nhưng

thực tế là tiền không mất đi mà được đặt vào những khoản đầu tư an toàn.

Đối với Tiền mặt cho các hoạt động tài chính cũng vậy. Phần tiền này được chi để thu hồi nợ, thu mua cổ phiếu, hay trả cổ tức.

Bạn khó lòng mà tính những phần đó là khoản lỗ trên Bảng lưu chuyển tiền tệ, nhưng thực sự tiền mặt bị hụt đi cho các khoản chi đó.

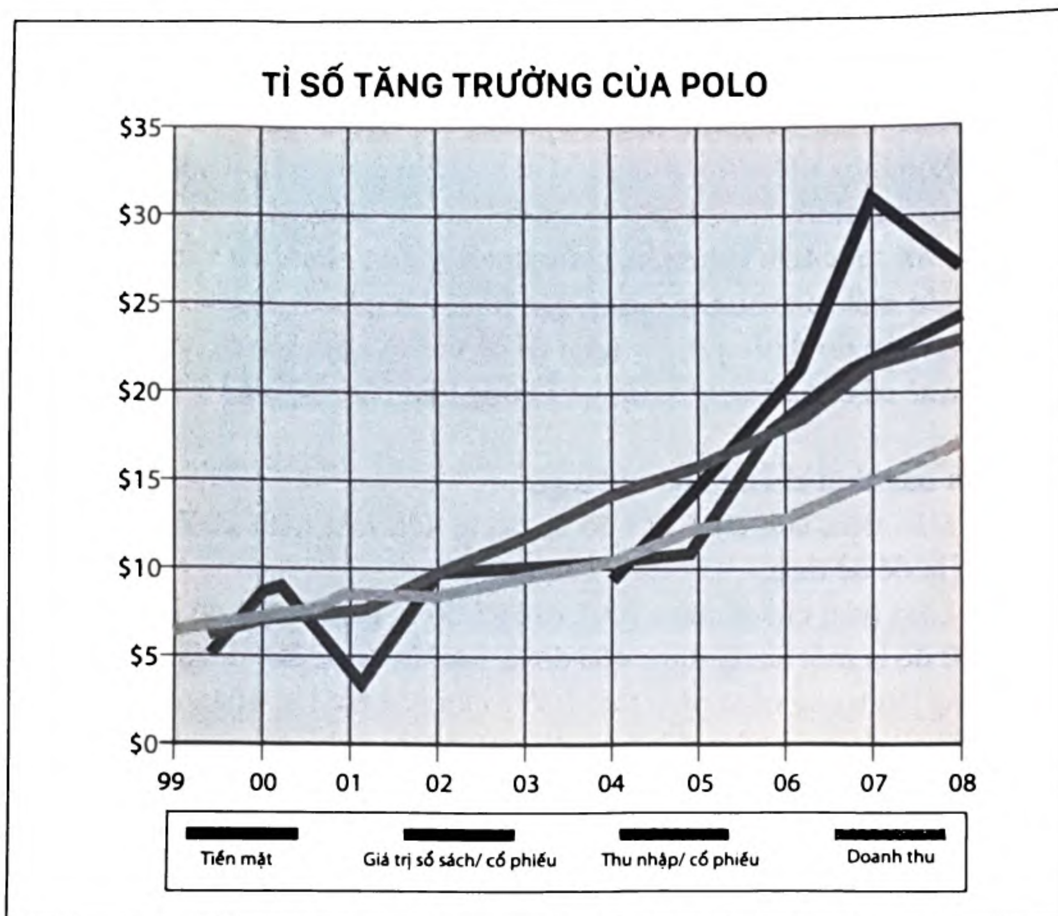
Nên, với mục tiêu tìm hiểu, chúng ta hãy đơn giản hóa vấn đề và nhìn vào số tiền mặt mà công ty tạo ra qua hoạt động kinh doanh. Khi ấy ta sẽ có một số liệu ổn định qua các năm để có thể so sánh số với năm trước, và chúng ta sẽ có con số tăng trưởng về dòng tiền (*Cash Flow*) tốt hơn.

Điều này thật chẳng khó khăn gì.

1. Đầu tiên, làm tròn 213 đô la, dòng tiền mặt năm 2003, thành 200 đô la để dễ tính.
2. Làm tròn chỉ số năm 2007 từ 795 đô la thành 800 đô la, nhân đôi 200 đô la một lần ta được 400 đô la, hai lần được 800 đô la. Vậy từ 213 tăng lên trong năm năm thành 795 cần gần hai lần nhân đôi.
3. Vậy cần mấy năm để nhân đôi một lần?
Lấy 5 chia 2 ta được 2,5 năm.
4. Bây giờ sử dụng Quy tắc 72, lấy 72 chia cho số năm cần để nhân đôi một lần, ta được tỉ lệ tăng trưởng. Lấy 72 chia 2,5, ta được tỉ lệ tăng trưởng dòng tiền là 29%. Tôi luôn thử thực hiện các phép tính nhẩm trong đầu, nên khi gặp phép chia 72 cho 2,5, tôi tự hỏi làm tròn số nào cho dễ tính đây? Câu trả lời: 72 thành 75 (3 lần 25 là 75). Nên 2,5 nhân 30 sẽ thành 75. Vì số ban đầu là 72 chứ không phải 75, và 2,5 cũng là số làm tròn, nên tôi áng chừng con số là 26%. Kết quả cũng suýt soát.

Bây giờ hãy xem lại các chỉ số tăng trưởng chúng ta có. BVPS là 15%, EPS là 18%, Sales (Doanh thu) là 12%, và Dòng tiền là 26%. Cả bốn số 15, 18, 12, và 26 đều tốt. Tất cả đều trên 10% và còn đang tăng. Nếu bạn muốn xem thực sự có phải những chỉ số này đăng tăng lên hay không, hãy đưa số liệu vào biểu đồ Excel. (Nếu bạn muốn biết cách làm, hãy vào trang RuleOneInvesting.com và tìm thêm các bài tập trong phần phụ lục online của chương này).

Tại Việt Nam, Happy.Live cũng sẽ thường xuyên tổ chức các hội thảo và các lớp học hoặc hướng dẫn trên fanpage về việc tính toán các con số này, áp dụng cho các công ty tại Việt Nam.



Dòng tiền bắt đầu giảm sau khi tăng nhanh, nhưng với tỉ lệ tăng đến 26%, điều đó có thể dự đoán được. Và vì năm 2008 là năm khủng hoảng, việc số đi xuống không nằm ngoài dự tính của tôi.

Bây giờ chúng ta sẽ xét đến Nợ. Đặc biệt lưu tâm đến những vấn đề các doanh nghiệp đang mắc phải có liên quan đến tín dụng. Hãy chắc rằng chúng ta đang mua những công ty có khả năng thanh toán nợ. Điều đó có nghĩa là họ có thể trả dứt nợ bằng ba năm lợi nhuận hoặc ít hơn. Hãy đến phần Báo cáo Công ty trong Danh mục chính của Ralph Lauren và bạn sẽ thấy Thu nhập trong 12 tháng gần đây của Ralph Lauren: Ralph Lauren tạo ra được 465 triệu đô la trong 12 tháng gần đây.

	12 tháng gần nhất	Tăng trưởng 5 năm
Doanh thu	5,0 tỷ	14,9%
Thu nhập	465,0 triệu	19,0%
Tỉ lệ trả cổ tức	0,20	NA
Tỉ lệ cổ tức/ giá cổ phiếu	0,54%	

Bây giờ chúng ta sẽ xem Nợ hiện tại. Để có số này, bạn hãy vào Bảng cân đối kế toán (*Balance sheet*) và bấm vào Tạm thời (*Interim*) bạn sẽ có được Bảng cân đối kế toán của quý gần nhất. Những con số trong Bảng cân đối kế toán không giống với Báo cáo kết quả kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Thu nhập và Dòng tiền (*cash*) tích lũy dần trong cả năm, nên lượng tiền mặt của một quý không phải là con số của cả năm. Nhưng những con số trong Bảng cân đối kế toán thì luôn chuẩn xác cho toàn bộ công ty, tính đến thời điểm lập Bảng. Nên nợ ở quý ba có nghĩa là toàn bộ số nợ công ty còn đang gánh, không phải chỉ là một phần nhỏ trong tổng số.

▸ **Tổng nợ dài hạn**	419.6

Nợ dài hạn đang khoảng 420 triệu đô la. Chia nợ cho lợi nhuận, bạn được 1. Lợi nhuận trong một năm có thể trả hết nợ hiện tại. Duyệt!

Nhìn chung, điều chúng ta tìm kiếm ở đây là một công ty đang vận hành tốt có tính tăng trưởng ổn định và có đường tăng trưởng nằm ngang khi gặp suy thoái kinh tế. Điều này nghe như một "con hào kinh tế", và cũng như một cơ hội. Một cách để bạn nghĩ về điều này là tự hỏi mình: Nếu công ty này có "con hào kinh tế", liệu nó có xoay xở tốt hơn đối thủ và thoát khỏi suy thoái càng mạnh mẽ hơn không? Và tôi có thể mua nó với giá rẻ nhờ suy thoái hay không? Chương sau sẽ có thêm thông tin cho bạn.

Trước tiên, chúng ta hãy tìm hiểu về những người đang điều hành công ty.

BAN ĐIỀU HÀNH (MANAGEMENT)

Sau khi đã thông qua ý nghĩa và "con hào kinh tế" (MOAT), một doanh nghiệp sẽ có khả năng kiếm tiền trong thời gian dài... nếu ban điều hành không làm điều rồ dại. Nếu công ty vĩ đại của chúng ta không bị điều hành bởi một kẻ phản bội chỉ suy nghĩ về lợi ích của hắn, chứ không phải lợi ích của những cổ đông (chúng ta), nhân viên (đôi khi cũng là chúng ta), môi trường (cũng liên quan đến chúng ta), cộng đồng (có ta trong đó), hay bất cứ điều gì khác.

ĐÂY LÀ VÀI CÁCH ĐỂ NHẬN DIỆN KẺ PHẢN BỘI:

- Họ trả cho mình mức lương cao ngất ngưởng: Khi tôi bắt đầu sự nghiệp đầu tư vào năm 1980, bình quân mức lương CEO của một công ty lên sàn cao gấp 40 lần mức lương của nhân viên trả lương thấp nhất công ty. Nếu người này được trả lương 30.000 đô la mỗi năm, CEO của anh ta sẽ

nhận 1.2 triệu đô la. Tỉ lệ này ngày nay là 1:500, tức vị CEO của chúng ta sẽ nhận lương 15 triệu đô la mỗi năm. Tôi sẽ không đặt tương lai tài chính của tôi vào tay những CEO cư xử bất công như thế. (Ghi chú: Năm 1993, Quốc hội Mỹ thông qua một luật giới hạn lương CEO là 1 triệu đô la. Vượt qua ngưỡng đó phải tính dưới dạng thưởng, và không được khấu trừ số tiền này dưới dạng chi phí doanh nghiệp. Hậu quả không ngờ của sự can thiệp này là họ khuyến khích các CEO nhận một lượng lớn cổ phiếu thưởng. Điều này trực tiếp đưa đến việc CEO có quyền chọn để thao túng giá cổ phiếu với thu nhập đã được sửa đổi, và tìm những cách khác nữa để tối đa hóa những quyền của mình. Và chính điều này đã đưa đến sự bất bình đẳng khủng khiếp về lương bổng.

- Họ thiết lập một "bãi đáp an toàn" cho mình, khi bị sa thải họ sẽ được một khoản bồi thường khổng lồ. Ở đâu ra cái thể loại nhân viên làm những việc tào lao, bị sa thải, và đường đường chính chính cướp của công ty một khoản lớn đi cùng với sự sa thải đó? Chỉ có một CEO, hoặc một ai đó giữ chứng cứ một người trong ban điều hành làm điều sai trái. Quả thực không thể chấp nhận nổi. Và các vị CEO của chúng ta cứ thắc mắc tại sao nhân viên lại cứ muốn có công đoàn?

- Họ xem tài sản của công ty như của riêng mình, và dùng vào việc tư. Một CEO tôi biết đã điều máy bay Gulfstream Jet do công ty thuê để đón ban quản trị ở Bờ Đông và tự mình bay, một mình, về miền đông để đi săn. Chuyến đi săn và chiếc máy bay được những cổ đông của công ty trả tiền. Ở đâu ra cái quyền giám đốc công ty được moi tiền ra khỏi túi cổ đông? Nếu tôi là cổ đông của công ty, tôi sẽ rất nóng máu vì CEO đã cuỗm của tôi 60.000 đô la cho máy bay và 20.000 đô la cho chuyến đi săn. "Đó là tiền của ông đây, đồ phản bội!" "Mày xài tiền kiểu đó đó hả?" (Thực sự điều hắn đang làm là tán dóc với một thành viên cốt cán trong hội đồng quyền lợi của CEO. Hừm. Tôi tự hỏi là tại sao lại như thế?)

- Họ mua thêm doanh nghiệp để làm công ty ngày càng lớn, hơn là làm cho công ty ngày càng tốt. Hãy xem điều gì đang xảy đến với chỉ số ROIC (hệ số thu nhập trên tổng vốn đầu tư). Nếu vị CEO mua tích trữ cổ phiếu của doanh nghiệp và ROIC đi xuống, ắt hẳn vị CEO đang tạo ra một đế chế với thật nhiều doanh thu, trong khi lợi nhuận từ vốn đầu tư rất tệ. Ái chà, tiền mà hắn ta dùng để thực hiện các khoản đầu tư tệ hại là tiền của chúng ta đấy! Tôi không muốn hắn mua những thứ khiến công ty trở nên cồng kềnh, đến mức

hắn "cần" có phi cơ riêng cho cái tôi quá khổ của hắn ta. Lẽ ra hắn chỉ nên mua những thứ làm cho lợi nhuận trên vốn đầu tư trở nên tuyệt vời thôi. Nếu tôi nhận thấy hắn không thể mua các doanh nghiệp đem lại lợi nhuận tốt, tôi muốn rút lại tiền để tôi có thể tự mình đầu tư cho đàng hoàng.

ĐIỀU CHÚNG TA CẦN TÌM ĐỂ NHẬN DIỆN MỘT VỊ CEO TUYỆT VỜI CHÍNH LÀ:

- **Có tinh thần phục vụ, không vị kỷ:** ban lãnh đạo một lòng phục vụ những cổ đông của công ty – những chủ nhân thực sự, thương hiệu, nhân viên, cộng đồng, các nhà phân phối, khách hàng. Người lãnh đạo chỉ "ăn" khi mọi người đều đã có phần.

- **Đam mê:** Ban lãnh đạo toàn tâm toàn ý vì công ty. Họ đam mê những gì công ty gầy dựng nên, đam mê những gì công ty đại diện cho, và niềm đam mê của họ có tính lây nhiễm, mọi nhân viên trong công ty đều thừa hưởng niềm đam mê ấy.

- **Danh dự:** Ban điều hành sẽ không bao giờ đánh đổi danh dự và danh tiếng để đổi lấy tiền bạc hay một sự biệt đãi.

- **BAG:** Mục tiêu lớn đầy thách thức (Big Audacious Goal – tôi mượn khái niệm này từ quyển sách "Từ tốt đến vĩ đại" của Jim Collin). Một vị CEO muốn làm thay đổi thế giới sẽ cuốn hút được nhiều người theo giúp đỡ. Nhiệt huyết của ông sẽ dẫn dắt toàn bộ tổ chức, và đó là khởi nguồn của lợi nhuận kếch xù.

Chỉ với "con hào kinh tế" và ý nghĩa (Meaning), chúng ta đã kiếm được nhiều tiền rồi, khi thêm vào ban điều hành tốt, chúng ta sẽ khó bị tổn thương trong những thời kỳ công ty bị dẫn dắt bởi một kẻ phản bội, chỉ biết tiêu phí tiền bạc mà không làm nên công cán gì.

Ba phẩm chất ấy cấu thành nên một doanh nghiệp tuyệt vời.

Bạn làm tốt phần của mình, bạn sẽ mua được một công ty cực kỳ tốt.

The New York Times
Tuesday, April 14, 2009

Times Topics

WORLD | U.S. | N.Y. / REGION | BUSINESS | TECHNOLOGY | SCIENCE | HEALTH | SPORTS | OPINION

TIMES TOPICS > PEOPLE > L > LAUREN, RALPH

Ralph Lauren

Updated: Feb. 13, 2009

In 2007, Ralph Lauren had a year to go on his contract to run the design empire he founded, Polo Ralph Lauren. But Mr. Lauren, the indefatigable fashion icon, re-upped through March 2013, when he will be 73. His five-year extension could be worth much more than $100 million, and that's not counting the reimbursement for the mandatory use of private jets and helicopters for all of his business and personal travel.

Blog
On the Runway
Cathy Horyn posts about Ralph Lauren.

Ralph Lauren Navigator
A list of resources from around the Web about Ralph Lauren as selected by researchers and editors of The New York Times.

- Ralph Lauren fashions

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KIỂM TRA BAN ĐIỀU HÀNH MÀ KHÔNG CẦN PHẢI THUÊ TAY TRONG

Vậy làm sao chúng ta biết được vị CEO của chúng ta có những phẩm chất nào? John Templeton, một nhà đầu tư vĩ đại theo phong cách Quy tắc số 1 và là nhà sáng lập Quỹ Templeton, đã gọi tên giải pháp của vấn đề này là "Đồn thổi". Mục tiêu của ông ta là tập hợp toàn bộ những lời đồn mới nhất và những câu chuyện bên lề về mọi doanh nghiệp mà ông ta quan tâm đến. Vâng, rõ ràng là ông ta có nhiều việc để làm hơn cả nhân viên trực ca đêm ở Mc Donald's nữa. À chờ đã. Hình như không phải thế. Hơn nữa, chúng ta còn có một công cụ có tên là Internet cơ mà.

Nếu vị CEO của chúng ta đã có nhiều năm lăn lộn trên thương trường, ắt hẳn đã có kha khá thông tin viết về ông ta hay viết bởi ông ta trên Internet. Hãy bắt đầu với Wikipedia.com, một trang Web tóm tắt thông tin, có sẵn đường dẫn đến các trang nguồn, và có ghi chú rõ thông tin lấy từ nguồn nào. Hãy luôn đối chiếu thông tin, tuy nhiên, đối với những trang như Wikipedia, đôi khi cũng có những thông tin giả. Hãy thử Google họ tên của vị CEO. Hãy đọc tất cả những bài báo viết về ông/cô ấy trên các tạp chí kinh doanh. Nếu CEO của bạn là đối tượng dò xét của các phóng viên, họ sẽ có bài viết phơi bày sự thực khi họ tìm thấy manh mối. Hãy tìm thông tin Forbes, Fortune, Barron's, Wired 2.0, Success, và Wall Street Journal. Tiếp đến, hãy đến trang Web New York Times và nghiên cứu về CEO của bạn.

Kết quả tìm kiếm "Ralph Lauren" nằm ở hình bên dưới, tôi có thể truy cập các dữ liệu từ những năm 1800. Dĩ nhiên là tài liệu viết về Ralph không xưa đến vậy.

Một nguồn thông tin tuyệt vời khác về công ty bạn đang nghiên cứu và CEO của nó là từ đối thủ. Ai cũng thích ngồi lê đôi mách chuyện của thiên hạ cả mà. Hãy vào Website của họ. John Mackey viết một blog công kích đối thủ của mình là Wild Oats suốt nhiều năm, dẫn đến kết quả sau cùng là Wild Oats bị Whole Foods thâu tóm vào đầu năm 2007. Thực ra, Mackey đã dùng bút danh để đăng bài blog trên Yahoo! Finance vào những năm cuối thập niên 1990, và nhanh chóng được biết đến với tư cách một người nắm giữ lượng lớn cổ phiếu Whole Foods. Vào năm 2000, ông viết, "Tôi thừa nhận sự cực đoan của mình. Tôi yêu công ty và tôi muốn gắn bó lâu dài. Tôi mua hàng tại Whole Foods, tôi sở hữu một lượng lớn cổ phiếu của Whole Foods. Tôi đi theo sứ mệnh và giá trị của công ty...

Vậy thì có gì sai? Không, tôi không cho rằng có gì đó không đúng trong luận điểm của ông! Ông ta đã khẳng định mình sở hữu cổ phiếu: "yêu công ty", "gắn bó dài lâu", "mua sắm", "đi theo sứ mệnh và giá trị". Chính tôi cũng không thể tìm lời nào hay hơn ông để giải thích cho bạn hiểu những cảm giác khi sở hữu một phần của doanh nghiệp.

Hãy đọc thư thường niên của CEO gửi cho các cổ đông. Một cách để biết liệu CEO có "nổ" không là so sánh số liệu của công ty – sức tăng trưởng và ROIC (hệ số thu nhập trên tổng vốn đầu tư) – với những gì ông CEO nói trong thử gửi cổ đông. Liệu mọi thứ có nhất quán với nhau? Hay ông CEO thì vẽ cảnh trên trời, còn số thì cho bạn thấy địa ngục? Nghe thật nực cười, nhưng chuyện này vẫn diễn ra nhan nhản đấy. Nhiều vị CEO cứ đinh ninh rằng các cổ đông là bọn ngốc. CEO của một công ty lớn đã viết trong thư gửi cổ đông vào năm 2001 rằng trong vòng ba năm, nhờ vào những công ty mới mà ông ta đang đầu tư, công ty của ông sẽ kiếm ra được 10 tỉ đô la. Nhưng trong thư thường niên năm 2005, ông ta hoàn toàn không nhắc gì đến con số 5 tỉ đô la, là doanh số của công ty vào năm đó. Ông ta hành xử cứ như thể lời tiên đoán của ông chưa từng tồn tại, mặc kệ sự thực rằng nó vẫn còn nằm rành rành trên Website để mọi người có thể đọc được. Ông ta không chỉ phớt lờ hoàn toàn lời tiên đoán của mình, ông ta còn dám một lần nữa đưa ra lời tiên đoán tương tự cho ba năm sắp tới. Nếu đó là cách ông ta báo cáo cho những người chủ – các cổ đông, thì bạn nên gói ghém đầu tư vào công ty khác là vừa.

BÁO ĐỘNG ĐỎ - PHẦN I

Tôi nhớ không xuể đã bao nhiêu lần người ta hỏi tôi rằng, "Phill này, tôi nắm được vấn đề rồi – tôi đã hiểu ba chữ M và biết cách nhận diện một công ty tuyệt vời, nhưng có điều, nghiêm túc đấy, làm sao ông biết chắc được? Làm sao mà ông dám chắc được nhỉ? Hãy nhìn đi, bao nhiêu người đã tán gia bại sản trong những năm qua khi họ đinh ninh rằng mình đang nắm trong tay cổ phiếu của các công ty vững mạnh?"

Tôi luôn trả lời họ, "Không, họ không biết. Họ không phải là những nhà mua tích trữ theo Quy tắc số 1, họ chỉ là những kẻ đầu cơ."

Tôi có cả sớ những Sai lầm lớn nhất mà mọi người mắc phải khi đầu tư.

Những người từng mất tiền vào cổ phiếu sẽ thú nhận mình đã phạm một trong những sai lầm lớn này.

KHÔNG HIỂU NGÀNH: Nếu bạn không hiểu về ngành, bạn không thể nào tự tin nắm chắc cổ phiếu trong tay. Ví dụ nhé, giả sử bạn là một giáo viên trung học và một cậu học trò của bạn suốt ngày tung hô công ty dược do cha cậu ta làm chủ – một công ty dược cỡ bự trong ngành. Bạn vừa nghe nói đến công ty này trên báo vì FDA (Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ) đã cho phép lưu hành một loại thuốc mới của họ. Nhưng vấn đề là bạn chả hiểu tẹo nào về ngành dược cả. Thậm chí bạn còn chẳng động đến aspirin vì bạn quá khỏe mạnh (thứ thuốc mới này chữa một chứng bệnh mà bạn cũng chẳng thể hiểu nổi).

Và mỗi khi bạn định tìm đọc vài thông tin về công ty dược khổng lồ này, bạn lại thấy chán nản vì bạn chẳng có hứng thú gì (vì bạn là cũng chẳng dạy khoa học, bạn là giáo viên dạy Anh ngữ cơ). Liệu bạn có nên cân nhắc công ty dược này không? Câu trả lời là KHÔNG. Tránh nó ra càng xa càng tốt.

QUÁ LẠC QUAN: Cẩn thận với điều này. Chúng ta thường lạc quan nghĩ rằng các chỉ số năm nay cao thì năm sau cũng sẽ như vậy. Những chỉ số cao, chương sau bạn sẽ được biết, sẽ dẫn đến định giá cao. Và định giá cao sẽ dẫn đến rắc rối cho bạn, một nhà mua tích trữ cổ phiếu. Nó quá tốt để có thể là sự thật. Hãy dự đoán tương lai một cách thận trọng.

KHÔNG CÓ "CON HÀO KINH TẾ" THỰC SỰ: Người ta có thể ngụy tạo "con hào kinh tế", để có thể tránh sai lầm này, cần thật sự hiểu rõ về doanh nghiệp để có thể phân định "con hào kinh tế" là thật hay giả. Những thứ trông giống "con hào kinh tế" có thể gục ngã trước một công nghệ mới, công đoàn, một trào lưu hay phong trào mới, hoặc nguồn khách hàng

đang dần cạn kiệt. Một công ty sản xuất máy đánh chữ sẽ chao đảo với sự ra đời của máy tính. Tương tự, một công ty sống nhờ bán sách giấy bách khoa toàn thư sẽ thấy khó cạnh tranh khi Internet đang mang lại cho mọi người những thông tin cập nhật, hoàn toàn miễn phí. Vài công ty thậm chí còn không thèm giả vờ như mình có "con hào kinh tế" nữa. Tôi gọi đó là "những công ty tầm thường". Một công ty tầm thường là công ty sản xuất ra một sản phẩm mà ai cũng có thể sản xuất ra sản phẩm tương tự. Nếu bạn là chủ một cửa hàng tạp hóa giống hệt các cửa hàng khác, bạn sẽ phải cạnh tranh về giá cả. Tôi thường xuyên xuất hiện trên chương trình Your Business của kênh MSNBC, giải quyết vấn đề cho các doanh nghiệp nhỏ, và vấn đề sở hữu một công ty không có "con hào kinh tế" là "chuyện thường ngày ở huyện" trong chương trình. Những người đầu tư thời gian và công sức vào các công ty quá dễ bị sao chép rồi sẽ nhận ra rằng đó không phải một công ty tuyệt vời.

Điều này đúng với mọi doanh nghiệp từ lớn cho đến nhỏ. Hãy nhớ, đừng đầu tư vào các công ty không có "con hào kinh tế" thực sự.

KHÔNG KỊP THỜI CẬP NHẬT THÔNG TIN: Nếu bạn không có đam mê và hứng thú với một doanh nghiệp, đừng sở hữu dù chỉ một phần nhỏ của nó, vì bạn sẽ phải luôn cập nhật tin tức về nó một khi bạn đã sở hữu. Và nếu bạn không toàn tâm toàn ý nghĩ về nó, bạn sẽ không thể nào cập nhật kịp. Mua cổ phiếu và lãng quên nó đi là một sai lầm lớn. Bạn muốn biết khi nào vấn đề xảy ra để "rút chân" kịp thời. Nếu bạn không theo dõi tình hình thay đổi của ngành và các báo cáo quý, bạn có thể bỏ lỡ các thông tin quan trọng. Và nếu bạn thật sự làm vậy, thật đáng xấu hổ. Những thay đổi đó sẽ lộ diện qua thời gian. Chỉ cần bạn tinh ý một tí sẽ dễ dàng nhận ra. Đừng để mình trở nên xuẩn ngốc như gã hầu trong bộ phim *Austin Powers* bị xe lu vượt mặt với vận tốc hai dặm một giờ.

Chú ý một tí, khi quan sát các công ty vừa thua lỗ, hoặc thậm chí là sụp đổ, bạn sẽ thấy rất nhiều điểm báo động đỏ xuất hiện trước đó để báo hiệu cho sự thua lỗ. Hãy lấy AIG làm ví dụ, công ty bảo hiểm khổng lồ vừa bị chính phủ đưa ra tòa. Chủ tịch của công ty bị ép phải rút lui vào năm 2005 – một báo động đỏ. Nếu tôi đã đầu tư vào AIG vào lúc đó (điều này không thể xảy ra và công ty này không thỏa mãn chữ M đầu tiên – ý nghĩa), tôi đã lập tức rút cổ phần, vì nó đã thất bại ở phép thử ban điều hành – Management.

Ý nghĩa, "con hào kinh tế", và ban điều hành (Meaning, Moat, and Management) – ba chữ M.

Hãy nhìn nhận cho đúng ba chữ M này, và bạn sẽ chạm đến những công ty tuyệt vời. Khi nào bắt đầu mua tích trữ sẽ là câu hỏi tiếp theo, câu trả lời phụ thuộc vào bốn chữ rất quan trọng trong đầu tư – "Biên độ an toàn" (*Margin of Safety*). Và đó là chữ M thứ tư.

SỰ GIÀU CÓ ĐẾN TỪ SỰ HỦY DIỆT MANG TÍNH SÁNG TẠO

Công nghệ là kẻ hủy diệt các công ty và triệt tiêu cơ hội việc làm, đôi khi triệt tiêu cả nền công nghiệp. Đó không chỉ là điều tốt, mà còn là điều tuyệt vời nữa. Đứng trên vai trò nhà đầu tư bị mất sạch vốn hay người công nhân bị mất việc thì điều này chả hay ho gì, nhưng chính sự hủy diệt này là tâm điểm tạo nên sự giàu có. Sự giàu có thật sự chính là sự triệt tiêu sức lao động. Giả sử cần sức của năm người để làm ra một chiếc xe trong vòng một tháng, chi phí nhân công để sản xuất chiếc xe là 25.000 đô la. Và giả sử những chi phí khác như nguyên phụ liệu, máy móc, tốn 15.000 đô la. Nếu chúng ta là chủ doanh nghiệp bán xe, giá 40.000 đô la là điểm hòa vốn, và chúng ta không thể nào bán với giá này, trừ khi muốn phá sản. Vì thế, để kiếm lời, chúng ta quyết định sẽ bán xe với giá 50.000 đô la. Chúng ta bán xe và kiếm tiền, mọi chuyện đều đang êm xuôi. Rồi thì đối thủ xuất hiện, hắn tìm ra cách sản xuất xe với chỉ một nhân công cùng với một cỗ máy sản xuất xe hơi, giả sử chi phí sản xuất cỗ máy bằng 0. Hắn có thể sản xuất xe chỉ với 7.000 đô la cho nhân công (công nhân giỏi và siêng thì mức lương phải cao) cộng với 15.000 đô la chi phí khác: tổng là 22.000 đô la. Nếu hắn

bán với giá 32.000 đô la, hắn kiếm lời bằng chúng ta bán xe với giá 50.000 đô la. Khách hàng mua xe từ công ty đối thủ, tiết kiệm được 18.000 đô la, còn chúng ta thì không được xu nào cả. Khoảng tiền khách hàng tiết kiệm được giống như từ trên trời rơi xuống. Mỗi khách hàng vừa có xe vừa có 18.000 đô la để chi tiêu vào thứ khác. Công nghệ phản động (*disruptive innovation*) của đối thủ đã làm cho người mua trở nên giàu có hơn. Nên hoặc chúng ta sở hữu cỗ máy một người vận hành ấy, hoặc chấp nhận bị loại khỏi cuộc chơi. Còn một cách khác nữa là áp dụng một đạo luật buộc công ty đối thủ phải bán xe với giá 52.000 đô la vì phải nộp thuế 20.000 đô la cho chính phủ khi họ xuất hàng đi ở cảng. Nếu chính phủ thật sự làm thế, tài sản sẽ không được sinh ra. Mỗi 20.000 đô la họ thu được, lý ra phải nằm trong túi người mua xe. Tài sản, thực chất, đã bị chính phủ sung công. Dĩ nhiên, sẽ có bốn công nhân giữ được công việc, điều đó tốt cho họ, nhưng rồi sớm muộn họ cũng sẽ mất việc cho máy móc mà thôi. Bạn không thể dừng tiến trình phát triển nhưng bạn có thể đẩy sự giàu có ra nước ngoài. Nước Mỹ thành công vì nó không cố ngăn sự đau đớn và tổn thương gây ra bởi sự sáng tạo. Hiệu quả là sự gia tăng tài sản nhanh chóng cho mọi người trong xã hội tư bản. Ngày nay ở Mỹ, ví dụ, có những người sống trong căn hộ có đầy đủ điện nước, toilet, tủ lạnh, máy giặt, lò nướng, nhiều phòng, có cửa kiếng nhưng vẫn được đánh giá, bằng tiêu chuẩn của chúng ta, là "đang sống trong nghèo khó". Nhưng nghèo thật sự không phải là vậy. Người nghèo là người sống ở khu ổ chuột, đứng ở bờ vực đói kém. Bạn không tin à? Không phải những người nghèo mà bạn thấy thực chất là những người béo phì sao?

Sự hủy diệt của tính sáng tạo thực chất đã tiệt trừ tình trạng nghèo khổ ở Mỹ. Ngày nay, người Mỹ nghèo là người bị hạn chế về giáo dục, cơ hội, hay trí tuệ. Người nghèo kiểu Mỹ có tiêu chuẩn sống thấp (theo tiêu chuẩn Mỹ, chứ không phải Pakistan) vì hoàn cảnh họ ngăn trở họ thoát khỏi môi trường nơi họ đang sống. Họ không nghèo theo tiêu chuẩn nghèo của thế giới. Là một thành phần có suy nghĩ của xã hội, bạn phải nắm được tiến trình của sự phá hoại do sáng tạo mang đến.

Mỗi lá phiếu ủng hộ bảo hộ giá cả và lương bổng bởi các sắc lệnh là một lá phiếu chống lại sự giàu có trong tương lai của đất nước và là một bước đẩy người nghèo trở nên nghèo thực sự.

NHỮNG ĐIỀU CẦN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG

Những công ty sẽ đem tiền về cho bạn là những công ty có "con hào kinh tế" lớn, được điều hành bởi những người tâm huyết và đáng tin. Công thức làm ra tiền là tìm công ty thỏa mãn ba chữ M.

- Tìm doanh nghiệp phù hợp với đam mê, tài năng và cách bạn làm ra hoặc sử dụng tiền.
- Thực hiện phân tích với ba chữ M – chỉ sở hữu công ty có ý nghĩa với bạn, có "con hào kinh tế" và ban điều hành có khả năng.
- Làm bài tập về nhà. Hãy xem lại các bài viết của tôi trên RuleOneInvesting.com để học cách sử dụng các công cụ của Quy tắc số 1 và PayBack Time để rà soát thị trường tìm kiếm các ứng viên phù hợp để mua giữ và phân tích dàn lãnh đạo của các công ty này.

Tại Việt Nam, độc giả có thể truy cập vào www.happy.live hoặc theo dõi trên fanpage của chúng tôi để cùng tìm hiểu và thảo luận về những công ty tuyệt vời này. ●

CHƯƠNG 4

Payback time có nghĩa là không sợ hãi

Ngày nay con người biết giá tiền của mọi thứ nhưng lại chả biết giá trị của thứ gì cả.

ANN LANDERS

TRONG HAI CÂU HỎI: "Mua tích trữ cổ phiếu nào cụ thể?" và "Khi nào thì mua tích trữ?" thì mua tích trữ cổ phiếu nào là một câu hỏi khó hơn so với câu hỏi khi nào thì nên mua tích trữ cổ phiếu.

Như tôi đã nói, rất khó tìm một doanh nghiệp được gọi là hoàn hảo để bạn đầu tư – thậm chí là chẳng bao giờ có. Chưa kể, số lượng doanh nghiệp tuyệt vời mà bạn có thể hiểu rõ giá trị của chúng để mua tích trữ cũng không phải là quá nhiều. Một khi đã tìm ra đúng doanh nghiệp, thì việc xác định khi nào nên mua tích trữ là một việc dễ dàng: Bạn chỉ cần đợi và mua tích trữ dần khi giá cả hạ xuống.

Chúng ta gọi việc "mua khi hạ giá" là mua với một biên độ an toàn (*Margin of Safety – MOS*) trong Đầu tư theo Quy tắc số 1. Biên an toàn là ba từ quan trọng nhất đối với một nhà đầu tư, và nó đặc biệt quan trọng đối với nhà đầu tư theo chiến lược mua tích trữ cổ phiếu. Để có được biên an toàn lớn, tất cả những điều bạn phải làm là xác định giá trị

của doanh nghiệp, và chờ đến khi giá cổ phiếu của doanh nghiệp đó hạ xuống thấp hơn nhiều so với giá trị, thế là bạn mua vào. Bạn cũng cần biết rằng, không phải cứ thị trường chứng khoán rớt giá do khủng hoảng thì cổ phiếu của công ty nào cũng sẽ bị bán hạ giá hay có giá rẻ cho bạn mua. Một số công ty trong thị trường khủng hoảng vẫn có giá bán cổ phiếu ở mức khá đắt.

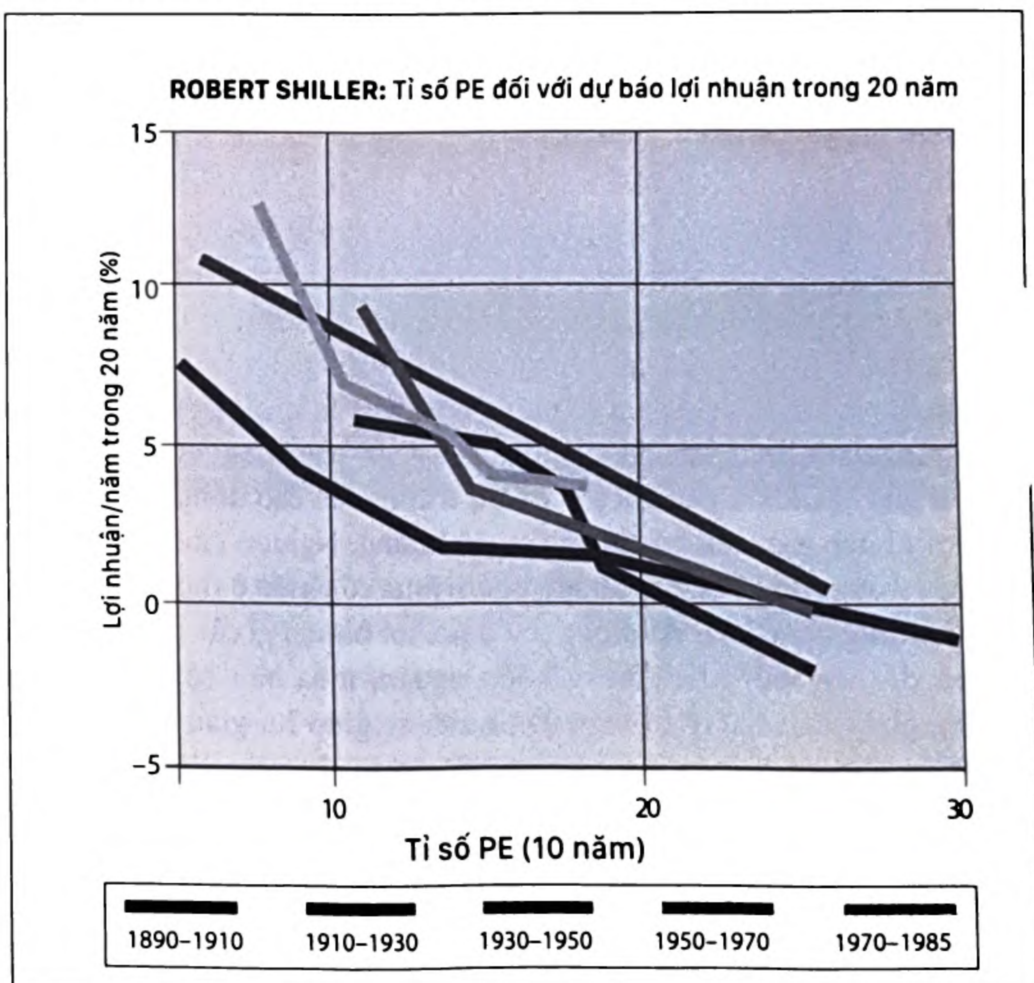
Bạn cứ xem việc mua cổ phiếu như là mua một chiếc xe hơi. Bạn có thể mua một chiếc Maserati, và bạn chắc chắn sẽ tủm tỉm cười vì mua được nó với giá hời, hoặc bạn chắc chắn sẽ sôi máu vì mua hớ. Bạn sẽ xem xét: "phần cứng" của xe còn tốt không, khung gầm còn ngon không, dàn đồng có rỉ sét quá không. Trả lời được những câu hỏi đó, bạn sẽ định được giá trị của chiếc xe. Dĩ nhiên, sẽ có những vấn đề vụn vặt khác cần cân nhắc, như kính chắn gió có vỡ không, thân xe có chỗ nào bị móp không, bọc ghế có bị rách không, lốp có bị xì không, radio có hoạt động tốt không, vân vân và vân vân – nhưng bạn hoàn toàn có thể ước đoán một số tiền để sửa chữa những lỗi bề ngoài ấy, và vẫn có thể xác định chiếc xe là một món hời. Nhưng nếu "phần cứng" không tốt, ví dụ vừa nổ máy đã thấy nó đuối hoặc rung, hay thân xe có quá nhiều chỗ rỉ sét, thì chi phí tân trang lại rất tốn kém, thậm chí là nếu làm hết mấy phần đó thì chi phí tân trang và phí mua xe sẽ còn lớn hơn nhiều so với giá của xe hơi đó có thể được bán trong tương lai. Nếu bạn mua chiếc xe xét về cơ bản là không tốt với bất cứ giá nào, bạn đã mất tiền. Nhưng nếu bạn mua chiếc xe cơ bản là tốt và đang bán hạ giá, bạn có cơ hội kiếm tiền khi bán ra.

Việc xác định giá trị của doanh nghiệp là vấn đề then chốt trong mua tích trữ cổ phiếu. Những người giàu lên nhờ mua các công ty, họ chỉ có thể giàu lên nếu biết được giá trị của công ty đó.

Và vì thế, việc xác định giá trị của doanh nghiệp là vấn đề then chốt trong mua tích trữ cổ phiếu. Những người giàu lên nhờ mua các công ty, họ chỉ có thể giàu lên nếu biết được giá trị của công ty đó. Cũng có một vài trường hợp khách bỏ tiền mua lại các công ty mà chẳng biết giá trị thực của công ty đó và kiếm được tiền nhưng đó là những trường hợp may mắn không bền vững.

Robert Shiller, tác giả cuốn *Irrational Exuberance* (Sách tiếng Việt là Lạc Quan Tếu - đã được HappyLive xuất bản tại Việt Nam), và cũng là

một giáo sư kinh tế học nổi tiếng của Đại học Yale cho rằng giá cả trên thị trường thường được quyết định dựa trên cảm xúc, vì vậy mà giá hiếm khi nào tương đương với giá trị, tức là sẽ thấp hơn nhiều hoặc cao hơn nhiều. Nhìn biểu đồ bên dưới của ông, các đường đồ thị đi xuống như là một ác mộng của nhà đầu tư, nhưng thực ra nó cho chúng ta thấy điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta mua cổ phiếu khi thị trường có hệ số giá trên lợi nhuận (PE) thấp so với lúc PE cao.



Ông Shiller chỉ ra rằng: mua cổ phiếu khi chỉ số PE thấp thì lợi nhuận cao, còn khi PE cao thì lợi nhuận thấp. Trong biểu đồ ta thấy khi mua vào mà thị trường có chỉ số PE là 20–30, thì sau 20 năm sẽ có lợi nhuận từ –2% cho đến 5%. Một lần nữa tôi nhắc lại: giá là số tiền bạn bỏ ra, còn giá trị là thứ bạn nhận được. Đừng tin lời những người nói rằng nếu chúng ta cứ mua và giữ cổ phiếu chỉ số S&P 500 thì thế nào cũng có lợi nhuận. Tôi nói thật, nếu bạn mua vào lúc cổ phiếu có chỉ số PE ở mức cao, sau 20 năm thậm chí bạn có thể còn bị lỗ vốn. (Biểu đồ phía trên đã được giản lược, bạn có thể xem biểu đồ gốc của Shiller tại RuleOneInvesting.com, hoặc trong cuốn *Lạc Quan Tếu*).

PE là 1 tỉ lệ giá cổ phiếu so với thu nhập, được tính như sau:

PE = (giá mua 1 cổ phiếu)/(lợi nhuận trên một cổ phiếu)

Đôi khi PE được xem là bội số, vì nếu công ty có PE là 10, có nghĩa nhà đầu tư sẵn lòng trả 10 đô la cho mỗi 1 đô la lợi nhuận của công ty.

Mặt khác, nếu bạn mua và tích trữ cổ phiếu khi chỉ số S&P 500 có PE thấp, có thể bạn sẽ kiếm một khoản lời to. Từ năm 1970 đến 1985, có vài năm chỉ số PE toàn thị trường xuống tới mức 8 (loại phiếu 500 index). Những năm đó việc đầu tư có thể đem lại một khoản lợi nhuận bình quân trong 20 năm đạt từ 10% hoặc cao hơn. Nghiên cứu của Shiller đã hé lộ một điều quan trọng: Nếu bạn dự tính mua và giữ cổ phiếu lâu dài, hãy mua khi giá cổ phiếu hạ. Hãy mua khi người khác sợ hãi, và hãy bán khi người khác tham lam.

Đó cũng là lý do vì sao các nhà quản lý quỹ đang lao đao ở thời điểm cuốn sách này ra đời. Họ mua cổ phiếu ở thời điểm những năm 1990s và đầu những năm 2000, khi chỉ số PE của S&P 500 cao chót vót. Bây giờ họ chỉ còn biết cầu khấn cho chỉ số của thị trường lên cao đồng thời chứng kiến lợi nhuận gộp của họ rơi về con số không. Nghiên cứu của Shiller cho thấy trong vòng 20 năm, những người mua cổ phiếu ở thời điểm 1990 và đầu những năm 2000 sẽ không thu được lợi nhuận gì cả.

Còn đối với một nhà đầu tư khôn ngoan, mua bán cổ phiếu theo phương pháp tích trữ, ý tưởng của Shiller sẽ giúp họ giàu có dễ dàng hơn. Nếu bạn có thể đạt lợi nhuận 12% trong 20 năm liên tục bằng cách mua toàn bộ chỉ số S&P 500 đúng thời điểm (mua sai thời điểm thì sau 20 năm cũng chẳng lời đồng nào), thì bạn hãy tưởng tượng lợi nhuận khổng lồ bạn thu được nếu chỉ mua tích trữ những công ty tốt nhất được bán với giá thấp nhất, hơn là mua toàn bộ các công ty? Điều

này, đương nhiên, chính xác là những gì mà ngài Buffett đã làm để thu về khoản lợi nhuận 24% mỗi năm và trở thành tỉ phú. Và đây là lần thứ hai trong cuộc đời đầu tư của tôi, chúng ta đang chứng kiến chỉ số S&P 500 có PE đang lùi dần về một con số. Lần đầu tiên tôi chứng kiến điều này là vào năm 1980 chính là lúc tôi bắt đầu tư, và tôi đã giàu lên từ đó.

Có thể nói cơ hội cuộc đời đang ở trước mắt chúng ta, đây là thời cơ để mua tích trữ cổ phiếu của những công ty có giá trị vào đúng lúc trong một thị trường chín muồi.

Được rồi, giờ chúng ta sẽ đi vào chi tiết. Làm sao ta biết được giá trị của công ty ta định mua tích trữ? Đừng vội lo lắng đến việc bạn nên đầu tư bao nhiêu vào công ty này, hoặc danh mục đầu tư của bạn cần có bao nhiêu công ty. Chúng ta sẽ bàn đến các vấn đề này vào chương sau. Còn bây giờ, chúng ta sẽ làm rõ cách xác định giá trị của một doanh nghiệp và so sánh giá trị với giá bán cổ phiếu của nó.

BẠN NÊN ĐỌC ĐI ĐỌC LẠI CHƯƠNG 4 NÀY. Và nếu bạn muốn hiểu rõ hơn các ý tưởng của tôi, bạn nên vào Webiste của tôi (RuleOneInvesting.com), là bởi vì ở đó tôi có đưa ra nhiều ví dụ cụ thể để bạn làm quen với cách xác định giá trị của một doanh nghiệp, mà tôi gọi là Sticker Price. Trên Website, tôi còn cho bạn thấy những ví dụ về các doanh nghiệp mà tôi không thể xác định Sticker Price. Nếu bạn thích, bạn có thể làm quá trình học hỏi về đầu tư của mình trở nên thú vị hơn bằng cách chọn một công ty phù hợp với đam mê và quan tâm của bạn (một công ty thỏa mãn chữ M đầu tiên – ý nghĩa) thay vì các công ty tôi đã sử dụng làm ví dụ ở trong sách này hay trên Website để phân tích, để xem những con số của bạn có phù hợp với quan điểm của tôi về công ty tuyệt vời hay không.

Hãy ghi nhớ: giá cả và giá trị là hai thứ khác nhau hoàn toàn. Nhiều người không hiểu rõ về hai từ này. Ngay cả trên các chương trình truyền hình ở Mỹ, tôi cũng thấy nhiều chuyên gia về chứng khoán cũng thường xuyên mập mờ giữa hai khái niệm này. "Thị trường hôm nay định giá trị của AT&T là bao nhiêu vậy, Bob?" "Thị trường đang định giá trị Apple hiện giờ là bao nhiêu nhỉ?" Nếu cả đến các tay đầu tư chuyên nghiệp còn lầm lẫn giữa giá cả và giá trị thì việc các nhà đầu tư thông thường hiểu sai có gì ngạc nhiên không nhỉ?

NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN NGHIỆP sẽ phải chịu nhiều áp lực với bổn phận của mình hết quý này sang quý khác. Họ không thể có cái nhìn dài hạn với các khoản đầu tư của họ. Họ không thể mua vào một doanh nghiệp để rồi tập trung vào giá trị của nó trong một khoảng thời gian dài. Họ phải tập trung vào giá cả hiện tại/giá cả của ngày hôm nay. Do đó, nếu giá của cổ phiếu đi xuống ngay sau khi họ mua vào, thì khoản lỗ trên giấy tờ ngay lập tức sẽ có tác động tiêu cực tới báo cáo lợi nhuận quý của họ. Họ chẳng thể nào an lòng được cho dù biết chắc rằng giá trị của cổ phiếu cao hơn nhiều so với giá hiện tại. Họ bị những người góp tiền cho quỹ đầu tư – các cổ đông của họ – đánh giá định kỳ dựa trên chênh lệch lợi nhuận thu được từ giá mua và giá bán cổ phiếu của họ, so với thành tích của những tay chuyên nghiệp ở các quỹ khác chứ không liên quan gì đến giá trị của một doanh nghiệp. Rồi sẽ có ngày giá cổ phiếu vọt lên, nếu họ mua khi giá cả thấp hơn giá trị, nhưng điều này cũng chả có ý nghĩa nhiều với những tay đầu tư chuyên nghiệp này? Những người đầu tư vào quỹ hỗ tương sẽ nhanh chóng rút vốn và đưa cho một tay quản lý quỹ khác. Họ không còn sự lựa chọn nào khác hơn là chấp nhận cái nhìn ngắn hạn, nhìn vào giá cổ phiếu, chứ không phải giá trị, để giữ được khách hàng, tức giữ được công việc của mình.

Trái lại, với những người mua tích trữ theo Quy tắc số 1, giá cả chỉ là điều kiện cần, vẫn chưa đủ để quyết định mua bán cổ phiếu. Tiền đầu tư là của bạn, nằm trong túi của bạn, bạn không bị ai đánh giá về hiệu quả ngoại trừ chính bản thân mình, và như vậy chúng ta có thể có cái nhìn dài hạn với cổ phiếu đầu tư. Khi chúng ta biết rõ giá trị của một doanh nghiệp mà chúng ta đang mua vào, chúng ta sẽ vui vẻ với cái giá đã trả cho nó và không cảm thấy lo lắng nếu như giá cổ phiếu có đi xuống. Thực tế, đó chính là cơ hội. Ví dụ tôi có thể mua tờ giấy bạc trị giá 10 đô la với giá chỉ 5 đô la, tôi có buồn vì người bán hạ giá xuống 3 đô la không? Làm sao mà buồn được? Tôi đã mua rẻ hơn 50% rồi và giờ tôi có thể mua thêm 10 đô la nữa với giá chỉ bằng 1/3 giá trị là 3 đô la. Tôi vui như bắt được vàng ấy chứ. Tôi thực sự không lý giải được vì sao một số nhà đầu tư không hiểu được sự khác biệt giữa giá cả và giá trị. Tôi đã giải thích điều này ở khá nhiều sự kiện bàn về kiến thức đầu tư, nhưng trong khi một số người nghe một lần là hiểu ngay, thì một số khác mãi vẫn không hiểu. Sự hoang mang trong đôi mắt họ khiến tôi nghĩ rằng họ nghe

tôi nói nhưng không tin điều tôi nói. Với họ, giá đã rơi thì giá trị hẳn nhiên cũng phải rớt theo. Chắc chắn họ đã giàu có nếu họ nhận ra sự khác biệt giữa giá cả và giá trị.

XÁC ĐỊNH GIÁ NIÊM YẾT (STICKER PRICE) HAY GIÁ TRỊ CỦA MỘT DOANH NGHIỆP

Ở phố Wall, người ta có rất nhiều từ ngữ để nói về giá trị. Ví dụ như là "giá trị nội tại", "giá bán lẻ", hoặc là "giá trị của một doanh nghiệp", còn tôi, tôi luôn dùng "giá niêm yết" (*sticker price*) để nói về giá trị. Bạn cần liên tưởng "giá trị thực" mà tôi đề cập đến tình huống này, đó là bạn vào một cửa hàng xe hơi, trên mỗi chiếc xe đều có giá niêm yết. Cũng như không bao giờ chúng ta trả ngay số tiền được niêm yết để đưa chiếc xe về, ta cũng không bao giờ trả đúng giá niêm yết để mua cổ phiếu. Chúng ta muốn mua với giá hời. Giá niêm yết chính là giá bán lẻ, giá trị nội tại, giá trị của một doanh nghiệp.Và là giá mà ta sẽ không mua. Không bao giờ.

Ở Quy tắc số 1, tôi đã trình bày về cách tính giá trị (giá niêm yết) của một doanh nghiệp là dựa vào bốn yếu tố:

1. Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu (EPS) trong 12 tháng gần nhất;
2. Tỉ lệ tăng trưởng EPS trong 10 năm tới;
3. Chỉ số PE trong 10 năm vừa qua;
4. Tỉ lệ lợi nhuận tối thiểu chấp nhận được (Minimum Acceptable Rate of Return - MARR).

Nếu có bốn thông tin này, bạn có thể xác định được giá trị của doanh nghiệp mà bạn đang muốn mua cổ phiếu, hoặc có thể tính bằng công thức Excel có tên gọi là FV (*future value - giá trị tương lai*), còn một cách khác là tính bằng công cụ có sẵn trên RuleOneInvesting.com.

DỮ LIỆU CƠ SỞ	
Tỉ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	0,17
Biên lợi nhuận gộp	54,96%
Biên lợi nhuận ròng	9,35%
Tổng số cổ phiếu lưu hành	98,7 triệu
Vốn hóa thị trường	4,03 tỷ
Thu nhập/ Cổ phiếu	4,58
Đánh giá StockScouter	8

Trong bốn yếu tố kể trên, yếu tố thứ nhất và thứ tư không khó để tìm kiếm thông tin trên mạng Internet. Để biết EPS trong 12 tháng gần nhất, bạn tìm trên MSN hoặc Yahoo, hãy search từ khóa Trailing Twelve Months (ttm) EPS. (Tại Việt

Nam, nhà đầu tư có thể tìm kiếm các thông tin này tại các chuyên trang về tin tức tài chính như cafef.vn hoặc vietstock.vn hoặc cophieu68.vn).

Lấy thí dụ như cổ phiếu Ralph Lauren, bạn hãy mở laptop, rồi vào https://www.msn.com/en-us/money, trong phần symbol box bạn hãy gõ 'RL' rồi nhấn enter, sau đó click vào mục Company Report, sẽ thấy bảng kết quả như hình phía trên. Đầu mũi tên là con số chúng ta cần tìm - EPS trong 12 tháng, dù trong bảng không có kí hiệu "ttm" (trailing 12 months) nhưng chúng ta ngầm hiểu con số – EPS trong báo cáo này là số liệu 12 tháng gần nhất.

Còn tỉ lệ lợi nhuận tối thiểu chấp nhận được MARR, yếu tố đứng thứ tư trong danh sách, nó cố định ở mức 15% và chẳng bao giờ thay đổi.

Bạn thắc mắc là tại sao là 15%. Là bởi vì mức 15% vừa đủ trang trải các chi phí cho lạm phát, lãi suất trái phiếu, thuế, và cũng bao gồm một phần tiền lãi xem như tiền công cho nỗ lực của chúng ta. Bạn phải ghim vào đầu con số này khi định giá một công ty: 15%. Chỉ có thể hơn, không thể bớt.

Với yếu tố thứ ba, chỉ số PE (*Price per Earning*) trong 10 năm của một công ty, cũng không quá khó để tìm kiếm. Bạn hãy tìm chỉ số PE trong quá khứ của công ty đó. Đừng lấy thông tin của quý gần nhất, mà là của 10 năm vừa qua. Bởi vì nó sẽ giúp ta dự báo được chỉ số PE của tương lai của công ty này. Ở bước này, thấu hiểu doanh nghiệp sẽ rất hữu ích: Nếu, ví dụ, một công nghệ mới sẽ biến sản phẩm của công ty trở nên lỗi thời, khi ấy những số liệu PE trong quá khứ không còn giá trị ước đoán nữa. Nhưng nếu bạn theo đúng ba chữ M, ngay từ đầu bạn đã chẳng quan tâm đến một công ty sẽ sớm lỗi thời phải không?

Bạn cũng cần hiểu quy luật này: lý do giá bán cổ phiếu là bội số của lợi nhuận vì chẳng ai lại đem bán công ty chỉ để đổi lấy một năm lợi nhuận cả. Đó là điều dại dột. Vì nếu không bán, sau một năm bạn cũng có được lợi nhuận một năm rồi. Để dễ hiểu, tôi đưa cho ra một ví dụ thế này. Giả sử tôi đang có một quầy nước giải khát đem lại lợi nhuận 100 đô la trong năm ngoái, tôi sẽ không dại dột bán cho người khác cái quầy đó với giá 100 đô la (chỉ số PE là 1), bởi vì đằng nào thì tôi cũng sẽ có thêm 100 đô la vào năm sau. Tôi sẽ bán với giá 300 đô la, vì tôi tốn ba năm để gây dựng được một quầy nước giải khát đem lại lợi nhuận 100 đô la một năm. Nếu tôi bán với giá 300 đô la, bội số bán quầy của tôi là 3. Nói cách khác quầy nước của tôi được bán với PE là 3. Hoặc quầy của tôi được bán với giá bán gấp ba lần lợi nhuận.

Bạn có thể tra cứu chỉ số PE của cổ phiếu trên trang MSN Money. (*Ở Việt Nam - nhà đầu tư có thể tra cứu tại trang Web cafef.vn - chú thích của người dịch*). Chọn một loại cổ phiếu, rồi click vào phần Kết quả tài chính (*Financial Results*), chọn tiếp Key Ratios, rồi chọn Price Ratios, bạn sẽ thấy thông tin về chỉ số PE của loại cổ phiếu đó trong năm năm gần nhất. Nếu muốn xem PE của từng năm trong 10 năm gần nhất, hãy chọn "Ten Years Summary". Và sau đó bạn lấy số tổng chia cho số năm, sẽ được trung bình. Ví dụ như bảng bên dưới là thông tin của công ty Polo Ralph Lauren, chỉ số PE trung bình trong năm năm vừa rồi của họ là 18,4 lần.

Polo Ralph Lauren

Tỉ số tăng trưởng
Tỉ số giá
Biên lợi nhuận
Tình hình tài chính
Thu nhập từ đầu tư
Hiệu quả quản lý
Tổng quan trong 10 năm

TỈ SỐ PE TRUNG BÌNH	
03/08	19,30
03/07	18,40
04/06	17,30
04/05	20,20
04/04	16,08
03/03	12,80
03/02	14,60
03/01	33,20
04/00	12,50

Một cách khác để tìm ra chỉ số PE hay bội số để sử dụng là lấy "chỉ số tăng trưởng dự báo trong tương lai" nhân với 2. Để có "chỉ số tăng trưởng thu nhập dự đoán" của các nhà phân tích chuyên nghiệp, bạn cần vào mục Earnings Estimates, rồi click vào Earnings Growth Rates là có kết quả.

Nếu chỉ số tăng trưởng thu nhập đoán là 13% một năm, khi ấy PE ở mức 26 (13 x 2 = 26) thuộc ngưỡng cho phép. Hãy chọn dùng kết quả nhỏ hơn để tính toán. Tức là, lúc này chúng ta tìm được con số 18,4 (mức PE trung bình trong năm năm vừa qua), bây giờ lại tìm được kết quả là 26, thì hãy lấy số nhỏ hơn là 18,4. Hãy thật bảo thủ và chọn con số PE an toàn hơn cho mình.

Thông số cuối cùng, chính là yếu tố thứ hai trong danh sách, cần xác định để tính giá niêm yết (hay là giá trị thực của cổ phiếu) là tỉ lệ tăng trưởng EPS trong 10 năm sắp tới. Đây là chỉ số tốt nhất để chúng ta ước lượng tỉ lệ tăng trưởng lợi nhuận tương lai của doanh nghiệp. Nó giúp chúng ta biết được doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu tiền trong tương lai để làm cơ sở cho việc hôm nay chúng ta sẽ trả bao nhiêu để mua công ty.

Giá trị của một doanh nghiệp được quyết định bởi lợi nhuận nó tạo ra trong tương lai hơn là phụ thuộc vào lượng tiền mặt, bất động sản hoặc vốn chủ sở hữu ròng ở thời điểm hiện tại.

NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN NGHIỆP sẽ phải chịu nhiều áp lực với bổn phận của mình hết quý này sang quý khác. Họ không thể có cái nhìn dài hạn với các khoản đầu tư của họ. Họ không thể mua vào một doanh nghiệp để rồi tập trung vào giá trị của nó trong một khoảng thời gian dài. Họ phải tập trung vào giá cả hiện tại/giá cả của ngày hôm nay. Do đó, nếu giá của cổ phiếu đi xuống ngay sau khi họ mua vào, thì khoản lỗ trên giấy tờ ngay lập tức sẽ có tác động tiêu cực tới báo cáo lợi nhuận quý của họ. Họ chẳng thể nào an lòng được cho dù biết chắc rằng giá trị của cổ phiếu cao hơn nhiều so với giá hiện tại. Họ bị những người góp tiền cho quỹ đầu tư – các cổ đông của họ – đánh giá định kỳ dựa trên chênh lệch lợi nhuận thu được từ giá mua và giá bán cổ phiếu của họ, so với thành tích của những tay chuyên nghiệp ở các quỹ khác chứ không liên quan gì đến giá trị của một doanh nghiệp. Rồi sẽ có ngày giá cổ phiếu vọt lên, nếu họ mua khi giá cả thấp hơn giá trị, nhưng điều này cũng chả có ý nghĩa nhiều với những tay đầu tư chuyên nghiệp này? Những người đầu tư vào quỹ hỗ tương sẽ nhanh chóng rút vốn và đưa cho một tay quản lý quỹ khác. Họ không còn sự lựa chọn nào khác hơn là chấp nhận cái nhìn ngắn hạn, nhìn vào giá cổ phiếu, chứ không phải giá trị, để giữ được khách hàng, tức giữ được công việc của mình.

Trái lại, với những người mua tích trữ theo Quy tắc số 1, giá cả chỉ là điều kiện cần, vẫn chưa đủ để quyết định mua bán cổ phiếu. Tiền đầu tư là của bạn, nằm trong túi của bạn, bạn không bị ai đánh giá về hiệu quả ngoại trừ chính bản thân mình, và như vậy chúng ta có thể có cái nhìn dài hạn với cổ phiếu đầu tư. Khi chúng ta biết rõ giá trị của một doanh nghiệp mà chúng ta đang mua vào, chúng ta sẽ vui vẻ với cái giá đã trả cho nó và không cảm thấy lo lắng nếu như giá cổ phiếu có đi xuống. Thực tế, đó chính là cơ hội. Ví dụ tôi có thể mua tờ giấy bạc trị giá 10 đô la với giá chỉ 5 đô la, tôi có buồn vì người bán hạ giá xuống 3 đô la không? Làm sao mà buồn được? Tôi đã mua rẻ hơn 50% rồi và giờ tôi có thể mua thêm 10 đô la nữa với giá chỉ bằng 1/3 giá trị là 3 đô la. Tôi vui như bắt được vàng ấy chứ. Tôi thực sự không lý giải được vì sao một số nhà đầu tư không hiểu được sự khác biệt giữa giá cả và giá trị. Tôi đã giải thích điều này ở khá nhiều sự kiện bàn về kiến thức đầu tư, nhưng trong khi một số người nghe một lần là hiểu ngay, thì một số khác mãi vẫn không hiểu. Sự hoang mang trong đôi mắt họ khiến tôi nghĩ rằng họ nghe

tôi nói nhưng không tin điều tôi nói. Với họ, giá đã rơi thì giá trị hẳn nhiên cũng phải rớt theo. Chắc chắn họ đã giàu có nếu họ nhận ra sự khác biệt giữa giá cả và giá trị.

XÁC ĐỊNH GIÁ NIÊM YẾT (STICKER PRICE) HAY GIÁ TRỊ CỦA MỘT DOANH NGHIỆP

Ở phố Wall, người ta có rất nhiều từ ngữ để nói về giá trị. Ví dụ như là "giá trị nội tại", "giá bán lẻ", hoặc là "giá trị của một doanh nghiệp", còn tôi, tôi luôn dùng "giá niêm yết" (*sticker price*) để nói về giá trị. Bạn cần liên tưởng "giá trị thực" mà tôi đề cập đến tình huống này, đó là bạn vào một cửa hàng xe hơi, trên mỗi chiếc xe đều có giá niêm yết. Cũng như không bao giờ chúng ta trả ngay số tiền được niêm yết để đưa chiếc xe về, ta cũng không bao giờ trả đúng giá niêm yết để mua cổ phiếu. Chúng ta muốn mua với giá hời. Giá niêm yết chính là giá bán lẻ, giá trị nội tại, giá trị của một doanh nghiệp.Và là giá mà ta sẽ không mua. Không bao giờ.

Ở Quy tắc số 1, tôi đã trình bày về cách tính giá trị (giá niêm yết) của một doanh nghiệp là dựa vào bốn yếu tố:

1. Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu (EPS) trong 12 tháng gần nhất;
2. Tỉ lệ tăng trưởng EPS trong 10 năm tới;
3. Chỉ số PE trong 10 năm vừa qua;
4. Tỉ lệ lợi nhuận tối thiểu chấp nhận được (Minimum Acceptable Rate of Return - MARR).

Nếu có bốn thông tin này, bạn có thể xác định được giá trị của doanh nghiệp mà bạn đang muốn mua cổ phiếu, hoặc có thể tính bằng công thức Excel có tên gọi là FV (*future value - giá trị tương lai*), còn một cách khác là tính bằng công cụ có sẵn trên RuleOneInvesting.com.

DỮ LIỆU CƠ SỞ	
Tỉ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	0,17
Biên lợi nhuận gộp	54,96%
Biên lợi nhuận ròng	9,35%
Tổng số cổ phiếu lưu hành	98,7 triệu
Vốn hóa thị trường	4,03 tỷ
Thu nhập/ Cổ phiếu	4,58
Đánh giá StockScouter	8

Trong bốn yếu tố kể trên, yếu tố thứ nhất và thứ tư không khó để tìm kiếm thông tin trên mạng Internet. Để biết EPS trong 12 tháng gần nhất, bạn tìm trên MSN hoặc Yahoo, hãy search từ khóa Trailing Twelve Months (ttm) EPS. (Tại Việt

Nam, nhà đầu tư có thể tìm kiếm các thông tin này tại các chuyên trang về tin tức tài chính như cafef.vn hoặc vietstock.vn hoặc cophieu68.vn).

Lấy thí dụ như cổ phiếu Ralph Lauren, bạn hãy mở laptop, rồi vào https://www.msn.com/en-us/money, trong phần symbol box bạn hãy gõ 'RL' rồi nhấn enter, sau đó click vào mục Company Report, sẽ thấy bảng kết quả như hình phía trên. Đầu mũi tên là con số chúng ta cần tìm - EPS trong 12 tháng, dù trong bảng không có kí hiệu "ttm" (trailing 12 months) nhưng chúng ta ngầm hiểu con số – EPS trong báo cáo này là số liệu 12 tháng gần nhất.

Còn tỉ lệ lợi nhuận tối thiểu chấp nhận được MARR, yếu tố đứng thứ tư trong danh sách, nó cố định ở mức 15% và chẳng bao giờ thay đổi.

Bạn thắc mắc là tại sao là 15%. Là bởi vì mức 15% vừa đủ trang trải các chi phí cho lạm phát, lãi suất trái phiếu, thuế, và cũng bao gồm một phần tiền lãi xem như tiền công cho nỗ lực của chúng ta. Bạn phải ghim vào đầu con số này khi định giá một công ty: 15%. Chỉ có thể hơn, không thể bớt.

Với yếu tố thứ ba, chỉ số PE (*Price per Earning*) trong 10 năm của một công ty, cũng không quá khó để tìm kiếm. Bạn hãy tìm chỉ số PE trong quá khứ của công ty đó. Đừng lấy thông tin của quý gần nhất, mà là của 10 năm vừa qua. Bởi vì nó sẽ giúp ta dự báo được chỉ số PE của tương lai của công ty này. Ở bước này, thấu hiểu doanh nghiệp sẽ rất hữu ích: Nếu, ví dụ, một công nghệ mới sẽ biến sản phẩm của công ty trở nên lỗi thời, khi ấy những số liệu PE trong quá khứ không còn giá trị ước đoán nữa. Nhưng nếu bạn theo đúng ba chữ M, ngay từ đầu bạn đã chẳng quan tâm đến một công ty sẽ sớm lỗi thời phải không?

Bạn cũng cần hiểu quy luật này: lý do giá bán cổ phiếu là bội số của lợi nhuận vì chẳng ai lại đem bán công ty chỉ để đổi lấy một năm lợi nhuận cả. Đó là điều dại dột. Vì nếu không bán, sau một năm bạn cũng có được lợi nhuận một năm rồi. Để dễ hiểu, tôi đưa cho ra một ví dụ thế này. Giả sử tôi đang có một quầy nước giải khát đem lại lợi nhuận 100 đô la trong năm ngoái, tôi sẽ không dại dột bán cho người khác cái quầy đó với giá 100 đô la (chỉ số PE là 1), bởi vì đằng nào thì tôi cũng sẽ có thêm 100 đô la vào năm sau. Tôi sẽ bán với giá 300 đô la, vì tôi tốn ba năm để gây dựng được một quầy nước giải khát đem lại lợi nhuận 100 đô la một năm. Nếu tôi bán với giá 300 đô la, bội số bán quầy của tôi là 3. Nói cách khác quầy nước của tôi được bán với PE là 3. Hoặc quầy của tôi được bán với giá bán gấp ba lần lợi nhuận.

Bạn có thể tra cứu chỉ số PE của cổ phiếu trên trang MSN Money. (*Ở Việt Nam - nhà đầu tư có thể tra cứu tại trang Web cafef.vn - chú thích của người dịch*). Chọn một loại cổ phiếu, rồi click vào phần Kết quả tài chính (*Financial Results*), chọn tiếp Key Ratios, rồi chọn Price Ratios, bạn sẽ thấy thông tin về chỉ số PE của loại cổ phiếu đó trong năm năm gần nhất. Nếu muốn xem PE của từng năm trong 10 năm gần nhất, hãy chọn "Ten Years Summary". Và sau đó bạn lấy số tổng chia cho số năm, sẽ được trung bình. Ví dụ như bảng bên dưới là thông tin của công ty Polo Ralph Lauren, chỉ số PE trung bình trong năm năm vừa rồi của họ là 18,4 lần.

Polo Ralph Lauren

Tỉ số tăng trưởng
Tỉ số giá
Biên lợi nhuận
Tình hình tài chính
Thu nhập từ đầu tư
Hiệu quả quản lý
▸ **Tổng quan trong 10 năm**

TỈ SỐ PE TRUNG BÌNH	
03/08	19,30
03/07	18,40
04/06	17,30
04/05	20,20
04/04	16,08
03/03	12,80
03/02	14,60
03/01	33,20
04/00	12,50

Một cách khác để tìm ra chỉ số PE hay bội số để sử dụng là lấy "chỉ số tăng trưởng dự báo trong tương lai" nhân với 2. Để có "chỉ số tăng trưởng thu nhập dự đoán" của các nhà phân tích chuyên nghiệp, bạn cần vào mục Earnings Estimates, rồi click vào Earnings Growth Rates là có kết quả.

Nếu chỉ số tăng trưởng thu nhập đoán là 13% một năm, khi ấy PE ở mức 26 (13 x 2 = 26) thuộc ngưỡng cho phép. Hãy chọn dùng kết quả nhỏ hơn để tính toán. Tức là, lúc nãy chúng ta tìm được con số 18,4 (mức PE trung bình trong năm năm vừa qua), bây giờ lại tìm được kết quả là 26, thì hãy lấy số nhỏ hơn là 18,4. Hãy thật bảo thủ và chọn con số PE an toàn hơn cho mình.

Thông số cuối cùng, chính là yếu tố thứ hai trong danh sách, cần xác định để tính giá niêm yết (hay là giá trị thực của cổ phiếu) là tỉ lệ tăng trưởng EPS trong 10 năm sắp tới. Đây là chỉ số tốt nhất để chúng ta ước lượng tỉ lệ tăng trưởng lợi nhuận tương lai của doanh nghiệp. Nó giúp chúng ta biết được doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu tiền trong tương lai để làm cơ sở cho việc hôm nay chúng ta sẽ trả bao nhiêu để mua công ty.

Giá trị của một doanh nghiệp được quyết định bởi lợi nhuận nó tạo ra trong tương lai hơn là phụ thuộc vào lượng tiền mặt, bất động sản hoặc vốn chủ sở hữu ròng ở thời điểm hiện tại.

Nam, nhà đầu tư có thể tìm kiếm các thông tin này tại các chuyên trang về tin tức tài chính như cafef.vn hoặc vietstock.vn hoặc cophieu68.vn).

Lấy thí dụ như cổ phiếu Ralph Lauren, bạn hãy mở laptop, rồi vào https://www.msn.com/en-us/money, trong phần symbol box bạn hãy gõ 'RL' rồi nhấn enter, sau đó click vào mục Company Report, sẽ thấy bảng kết quả như hình phía trên. Đầu mũi tên là con số chúng ta cần tìm - EPS trong 12 tháng, dù trong bảng không có kí hiệu "ttm" (trailing 12 months) nhưng chúng ta ngầm hiểu con số – EPS trong báo cáo này là số liệu 12 tháng gần nhất.

Còn tỉ lệ lợi nhuận tối thiểu chấp nhận được MARR, yếu tố đứng thứ tư trong danh sách, nó cố định ở mức 15% và chẳng bao giờ thay đổi.

Bạn thắc mắc là tại sao là 15%. Là bởi vì mức 15% vừa đủ trang trải các chi phí cho lạm phát, lãi suất trái phiếu, thuế, và cũng bao gồm một phần tiền lãi xem như tiền công cho nỗ lực của chúng ta. Bạn phải ghim vào đầu con số này khi định giá một công ty: 15%. Chỉ có thể hơn, không thể bớt.

Với yếu tố thứ ba, chỉ số PE (*Price per Earning*) trong 10 năm của một công ty, cũng không quá khó để tìm kiếm. Bạn hãy tìm chỉ số PE trong quá khứ của công ty đó. Đừng lấy thông tin của quý gần nhất, mà là của 10 năm vừa qua. Bởi vì nó sẽ giúp ta dự báo được chỉ số PE của tương lai của công ty này. Ở bước này, thấu hiểu doanh nghiệp sẽ rất hữu ích: Nếu, ví dụ, một công nghệ mới sẽ biến sản phẩm của công ty trở nên lỗi thời, khi ấy những số liệu PE trong quá khứ không còn giá trị ước đoán nữa. Nhưng nếu bạn theo đúng ba chữ M, ngay từ đầu bạn đã chẳng quan tâm đến một công ty sẽ sớm lỗi thời phải không?

Bạn cũng cần hiểu quy luật này: lý do giá bán cổ phiếu là bội số của lợi nhuận vì chẳng ai lại đem bán công ty chỉ để đổi lấy một năm lợi nhuận cả. Đó là điều dại dột. Vì nếu không bán, sau một năm bạn cũng có được lợi nhuận một năm rồi. Để dễ hiểu, tôi đưa cho ra một ví dụ thế này. Giả sử tôi đang có một quầy nước giải khát đem lại lợi nhuận 100 đô la trong năm ngoái, tôi sẽ không dại dột bán cho người khác cái quầy đó với giá 100 đô la (chỉ số PE là 1), bởi vì đằng nào thì tôi cũng sẽ có thêm 100 đô la vào năm sau. Tôi sẽ bán với giá 300 đô la, vì tôi tốn ba năm để gây dựng được một quầy nước giải khát đem lại lợi nhuận 100 đô la một năm. Nếu tôi bán với giá 300 đô la, bội số bán quầy của tôi là 3. Nói cách khác quầy nước của tôi được bán với PE là 3. Hoặc quầy của tôi được bán với giá bán gấp ba lần lợi nhuận.

Bạn có thể tra cứu chỉ số PE của cổ phiếu trên trang MSN Money. (*Ở Việt Nam - nhà đầu tư có thể tra cứu tại trang Web cafef.vn - chú thích của người dịch*). Chọn một loại cổ phiếu, rồi click vào phần Kết quả tài chính (*Financial Results*), chọn tiếp Key Ratios, rồi chọn Price Ratios, bạn sẽ thấy thông tin về chỉ số PE của loại cổ phiếu đó trong năm năm gần nhất. Nếu muốn xem PE của từng năm trong 10 năm gần nhất, hãy chọn "Ten Years Summary". Và sau đó bạn lấy số tổng chia cho số năm, sẽ được trung bình. Ví dụ như bảng bên dưới là thông tin của công ty Polo Ralph Lauren, chỉ số PE trung bình trong năm năm vừa rồi của họ là 18,4 lần.

Polo Ralph Lauren

- Tỉ số tăng trưởng
- Tỉ số giá
- Biên lợi nhuận
- Tình hình tài chính
- Thu nhập từ đầu tư
- Hiệu quả quản lý
- **Tổng quan trong 10 năm**

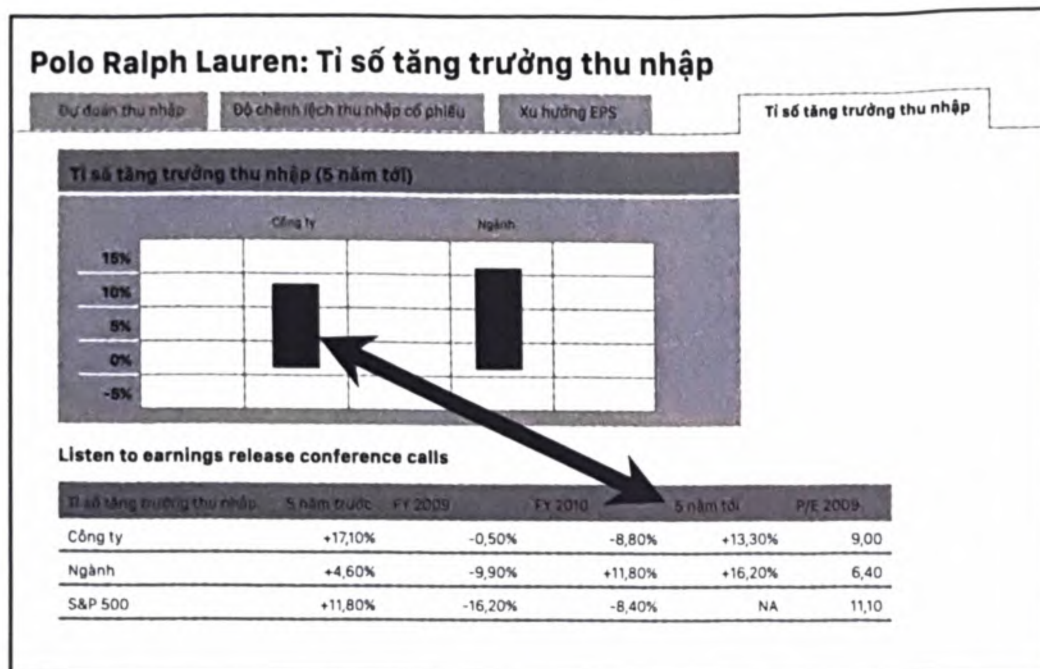
TỈ SỐ PE TRUNG BÌNH	
03/08	19,30
03/07	18,40
04/06	17,30
04/05	20,20
04/04	16,08
03/03	12,80
03/02	14,60
03/01	33,20
04/00	12,50

Một cách khác để tìm ra chỉ số PE hay bội số để sử dụng là lấy "chỉ số tăng trưởng dự báo trong tương lai" nhân với 2. Để có "chỉ số tăng trưởng thu nhập dự đoán" của các nhà phân tích chuyên nghiệp, bạn cần vào mục Earnings Estimates, rồi click vào Earnings Growth Rates là có kết quả.

Nếu chỉ số tăng trưởng thu nhập đoán là 13% một năm, khi ấy PE ở mức 26 (13 x 2 = 26) thuộc ngưỡng cho phép. Hãy chọn dùng kết quả nhỏ hơn để tính toán. Tức là, lúc nãy chúng ta tìm được con số 18,4 (mức PE trung bình trong năm năm vừa qua), bây giờ lại tìm được kết quả là 26, thì hãy lấy số nhỏ hơn là 18,4. Hãy thật bảo thủ và chọn con số PE an toàn hơn cho mình.

Thông số cuối cùng, chính là yếu tố thứ hai trong danh sách, cần xác định để tính giá niêm yết (hay là giá trị thực của cổ phiếu) là tỉ lệ tăng trưởng EPS trong 10 năm sắp tới. Đây là chỉ số tốt nhất để chúng ta ước lượng tỉ lệ tăng trưởng lợi nhuận tương lai của doanh nghiệp. Nó giúp chúng ta biết được doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu tiền trong tương lai để làm cơ sở cho việc hôm nay chúng ta sẽ trả bao nhiêu để mua công ty.

Giá trị của một doanh nghiệp được quyết định bởi lợi nhuận nó tạo ra trong lương lai hơn là phụ thuộc vào lượng tiền mặt, bất động sản hoặc vốn chủ sở hữu ròng ở thời điểm hiện tại.



Tỉ số tăng trưởng thu nhập	5 năm trước	FY 2009	FY 2010	5 năm tới	P/E 2009
Công ty	+17,10%	-0,50%	-8,80%	+13,30%	9,00
Ngành	+4,60%	-9,90%	+11,80%	+16,20%	6,40
S&P 500	+11,80%	-16,20%	-8,40%	NA	11,10

Tôi có nhắc lại bao nhiêu lần cũng không đủ, rằng tìm ra một tỉ lệ tăng trưởng hợp lý cho công ty mục tiêu của bạn phụ thuộc vào việc thấu hiểu về ngành và về công ty. Bạn không thể bỏ qua bước xác định ba chữ M (Meaning, Moat, và Management) mà nhảy vào tính toán biên độ an toàn (MOS) ngay, và hy vọng lợi nhuận hàng năm sẽ ở mức 24%. Và bạn sẽ không thể tìm được giá trị thật sự của một doanh nghiệp, nếu như không nắm Ý nghĩa, Con hào kinh tế, và Ban điều hành của nó (ba chữ M)...

Trong Quy tắc số 1, tôi đã lược bớt rất nhiều trong phần này bằng cách cho bạn thấy những công cụ giúp bạn theo bước các ông lớn (những nhà quản lý quỹ tổ chức – institutional fund managers) mua vào hay bán ra cổ phiếu. Nói tóm lại, tôi sẽ chỉ bạn cách làm sao để tránh gặp rắc rối vì không xác định đúng Giá niêm yết (*sticker price*) hay còn gọi là giá trị thực của công ty.

Rất đơn giản: Nếu các ông lớn bắt đầu thoái vốn, bạn cũng nên thế. Tính được giá trị của doanh nghiệp là một bước quan trọng để tạo ra lợi nhuận trong Quy tắc số 1, nhưng mua bán nương theo các ông lớn sẽ giúp bạn tránh bị mất tiền nếu bạn tính sai giá trị, vì nó cho bạn một cách thức đáng tin cậy để tháo lui trước khi thị trường sụp đổ. Do đó, chúng ta có thể phạm khá nhiều sai lầm trong khâu tính toán giá trị của một công ty. Chúng ta không thể làm thế khi chúng ta đầu tư theo phương pháp mua tích trữ cổ phiếu.

Khi chúng ta mua tích trữ cổ phiếu, chúng ta sẽ không dùng những công cụ đó để tháo chạy. Thay vào đó, chúng ta sẽ cư xử như những người

chủ của một công ty tư nhân. Những lý do để chúng ta phải thoát ra khỏi công ty chỉ là **khi công ty không còn tuyệt vời nữa,** hoặc **khi giá quá cao đến nỗi chúng ta không thể chối từ cơ hội gom tiền mặt** (trong chương sau, tôi sẽ cho bạn biết khi nào nên bán), hoặc **khi chúng ta buộc phải có tiền ngay** – chúng ta chỉ chấp nhận nội trong ba lý do đó để tháo lui khỏi doanh nghiệp mà thôi. Đừng bao giờ bán cổ phiếu giữa chừng vì giá cổ phiếu giảm. Hãy học theo cách phản ứng của những người giàu nhất trên tạp chí Forbes, họ sẽ bỏ thêm tiền ra mua cổ phiếu khi chúng tụt giá để làm tăng nhanh tỉ lệ lợi nhuận gộp. Khi chúng ta mua tích trữ, chúng ta đang theo đuổi một số tiền lớn, nhưng phải kiên định một thời gian dài để lấy được nó.

Vì lẽ đó, là một nhà đầu tư cổ phiếu theo phương pháp mua tích trữ, chúng ta cần phải nắm chắc giá trị của một công ty hơn khi chúng ta là người mua bán cổ phiếu tích cực (active traders). Điều đó có nghĩa là một nhà mua tích trữ cổ phiếu phải biết chắc về tỉ lệ tăng trưởng lợi nhuận tương lai hơn là một người thường xuyên giao dịch cổ phiếu.

TẠI SAO KHÔNG NÊN MUA MUA BÁN BÁN?

Nếu như mua bán cổ phiếu theo Quy tắc số 1 có thể giúp bạn tránh các rắc rối, sao bạn phải bận tâm tìm hiểu thêm chiến lược mua tích trữ cổ phiếu? Chính là vì bản chất thị trường ngày nay – tôi sẽ sớm đề cập đến điều này – và vì các công cụ kỹ thuật phục vụ chiến lược mua bán không được cung cấp miễn phí. Bạn phải trả tiền để dùng chúng. Cũng giống như hợp đồng bảo hiểm vậy: Chúng ta được bảo vệ nhưng phải mất tiền. Lý do của điều này được gọi là ma sát mậu dịch (*trading friction*): Ngay cả những nhà mua bán cổ phiếu tài ba nhất cũng không thể rút lui tại đỉnh và vào lại tại đáy. Đôi khi chúng ta bỏ lỡ một cơ hội tăng giá mạnh hoặc cũng có thể "kẹp hàng" ở vùng giá cao. Bởi mắc kẹt trong trò chơi mua bán cổ phiếu, chúng ta giảm thiểu thua lỗ ngắn hạn, nhưng nó sẽ làm giảm bớt tỉ suất lợi nhuận của chúng ta. Nếu mua bán giỏi, ta có thể mong đợi một tỉ suất lợi nhuận khá ngon lành là 15%. Nhưng nếu chúng ta biết rằng một cổ phiếu sẽ tăng trưởng lâu dài, mua tích trữ nó sẽ đem lại cho chúng ta lợi nhuận nhiều hơn là mua đi bán lại. Nếu chúng ta muốn lợi nhuận cao nhất với nỗ lực ít nhất, chúng ta phải mua tích trữ. Việc mua tích trữ sẽ triệt tiêu các ma sát của mua bán cổ phiếu và tăng nhanh suất lợi nhuận kép bằng cách giảm tổng chi phí bạn cần bỏ ra để thâu tóm toàn

bộ công ty. Bạn có thể có được tỉ suất lợi nhuận cao nhất chỉ bằng chiến lược mua tích trữ. Có thể nói trong 29 năm qua – kể từ khi tôi bắt đầu chơi đầu tư cổ phiếu – thì thời điểm này chính là thời điểm tốt nhất để trở thành nhà mua và tích trữ cổ phiếu.

Bạn đang đứng trước cơ hội chỉ có một trong đời – cơ hội giàu lên với nỗ lực và rủi ro tối thiểu – chỉ cần bạn chịu khó làm bài tập về nhà và mua tích trữ cổ phiếu. Trong vài năm tới, những công ty tốt nhất thế giới, những công ty với lợi thế độc quyền, những công ty có lịch sử hơn 50 năm hoặc hơn thế nữa, họ sẽ đối mặt với tình cảnh lợi nhuận khô cạn và quy mô thu nhỏ, và chúng sẽ được bán ở một mức giá ngày càng tốt hơn. Bản chất lâu dài không thay đổi, nhưng hiện tại ngắn hạn không tốt đẹp sẽ gây nhiều sợ hãi. Mua tích trữ cổ phiếu của một công ty tuyệt vời khi nó bị rớt giá sẽ cho bạn lợi nhuận kếch xù khi giá cả rồi sẽ về đúng với giá trị của công ty.

Vì vậy, nếu bạn muốn kiếm tiền dễ dàng và tài sản được đảm bảo, hãy thực hiện việc mua tích trữ cổ phiếu. Dĩ nhiên bạn hoàn toàn có thể mua mua bán bán (giao dịch tích cực thường xuyên – active trading – nếu muốn), và bạn sẽ kiếm tiền tốt trong thị trường giá lên. Nhưng nếu bạn mua bán, sẽ có lúc bạn gặp rắc rối trong suốt khoảng thời gian dài bạn mua vào công ty định giá thấp và chứng kiến giá lại càng giảm sâu hơn. Chính vì vậy, thị trường chứng khoán này sẽ gây khó khăn cho những nhà mua lướt cổ phiếu, nhưng sẽ là thiên đường cho những nhà mua và tích trữ cổ phiếu. Và để làm được điều đó, bạn cần chắc như đinh đóng cột về tỉ lệ tăng trưởng.

XÁC ĐỊNH TỈ LỆ TĂNG TRƯỞNG TIỀN TRONG TƯƠNG LAI

Trong các năm 2007 và 2008, Warren Buffett bỏ ra 6 tỉ đô la để mua 20% cổ phiếu của Công ty vận tải Burlington Northern, với giá mỗi cổ phiếu giao động từ 79–84 đô la (tính ra W.Buffett đã mua 64 triệu cổ phiếu trong tổng số 342 triệu cổ phiếu của công ty này). Tôi nhắc đến hành động này của W.Buffett để bạn dễ hiểu vấn đề tôi đang trình bày, vì các chỉ số của công ty này không lấy gì làm hoàn hảo. Nó cũng không được bán ở giá cực bèo. Nhưng chẳng phải đó chính là thực tế mà ta phải đối mặt khi đầu tư hay sao? Bạn sẽ nhận ra rằng có rất hiếm các công ty được xem là hoàn hảo, và nếu bạn có thể tìm ra một công ty như vậy, nhiều khả năng là nó không được bán với giá hời. Khó có món hời nếu nó là công ty

hoàn hảo. Thế nên, bạn hãy làm bài tập về nhà và tìm hiểu về công ty, rồi bạn sẽ thấy vẻ đẹp của công ty mình chọn. Cũng giống như khi ta chọn vợ, chọn chồng, nếu cứ mong một người hoàn hảo, bạn có thể phải tìm cả cuộc đời mà vẫn không thấy. Nhưng chấp nhận ai đó dù họ có một vài khiếm khuyết, và rồi bạn sẽ khám phá ra rằng họ là mảnh ghép hoàn hảo của cuộc đời bạn. Và với cách nghĩ đó, Burlington Northern là công ty hoàn hảo đối với Ông Buffett.

Chúng ta sẽ cùng xem liệu đó có phải là một giao dịch tốt của Buffett không nhé?

LƯU Ý: Như đã lưu ý ở đầu sách, số liệu trong sách này sẽ thay đổi nhiều khi sách đến tay bạn. Vì các công ty cập nhật và công bố thông tin của họ thường xuyên và định kỳ. Khi bạn dõi theo các ví dụ bên dưới, xin lưu ý rằng bạn sẽ không tìm thấy những con số chính xác trên mạng – bao gồm cả những số liệu lịch sử. Những đánh giá dưới đây chỉ nhằm mục đích giảng dạy.

Chúng ta hãy bắt đầu việc phân tích với năm chỉ số tài chính quan trọng và Nợ: (1) hệ số thu nhập trên tổng vốn đầu tư (ROIC), (2) Tỉ lệ tăng trưởng doanh số, (3) Tỉ lệ tăng trưởng lợi nhuận, (4) Tỉ lệ tăng trưởng vốn cổ phần, (5) Tỉ lệ tăng trưởng tiền mặt và nợ.

Chúng ta muốn tất cả các tỉ lệ tăng trưởng này đạt mức 10% hoặc hơn cho nhiều năm trong lịch sử.

Quan trọng nhất là hệ số thu nhập trên vốn đầu tư (ROIC). Nó cho ta biết công ty đã sử dụng ra sao số tiền từ cổ đông và từ vay mượn. Và hãy xem năm chỉ số đó ra sao ở công ty mà W.Buffett đã mua, chúng ta ngay lập tức thấy một báo động đỏ:

Burling Northern Santa Fe:
Những tỉ số chính

Tỉ số tăng trưởng
Tỉ số giá
Biên lợi nhuận
Tình hình tài chính
Thu nhập từ đầu tư
Hiệu quả quản lý
Tổng quan trong 10 năm

Thu nhập trên vốn chủ sở hữu (ROE)	17,9
Thu nhập trên tài sản (ROA)	5,8
Thu nhập trên vốn sử dụng (ROIC)	6 5
ROE trung bình trong 5 năm	14,4
ROA trung bình trong 5 năm	4,6
ROEC trung bình trong 5 năm	5,1

TỈ LỆ THU HỒI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CÔNG TY ĐƯỜNG SẮT BURLINGTON NORTHERN SANTA FE	
Tỉ lệ thu hồi vốn đầu tư	6,5 %
Tỉ lệ thu hồi vốn đầu tư trong 5 năm gần đây	5,1 %
Tỉ lệ lợi nhuận trên vốn	17,9 %
Tỉ lệ lợi nhuận trên vốn trong 5 năm gần đây	14,4 %

Kiểm tra hệ số thu nhập trên vốn bình quân trong năm năm cho ra con số: 5,1%.

Chuyện gì đang diễn ra trong quyết định đầu tư của Warren Buffett khi ông mua lại doanh nghiệp với hệ số thu nhập trên vốn đầu tư chỉ 5%? Câu trả lời thực sự đơn giản: Ông ta mua doanh nghiệp đó là bởi vì ông tin rằng hệ số thu nhập trên vốn đầu tư sẽ tăng lên và sẽ tăng lên nhiều trong tương lai. Theo như báo cáo thường niên, Burlington đã chi ra 24 tỉ đô la để mở tuyến vận tải mới và trang bị hạ tầng, máy móc, thiết bị liên quan, chuẩn bị cho một lượng hàng hóa vận chuyển tăng gấp đôi trong vòng 20 năm tới. Với các thông tin thu thập được, W.Buffett đã tin rằng, nếu ban điều hành phán đoán đúng về nhu cầu vận tải đường sắt, và rõ ràng là ông đặt nhiều niềm tin vào đó, hệ số thu nhập trên vốn đầu tư của công ty vận tải Burlington sẽ tăng trong những năm tới.

Một yếu tố khác giúp dự đoán xu hướng tương lai của chỉ số ROIC (thu nhập trên tổng vốn đầu tư – Return on invested Capital) là hệ số thu nhập trên vốn cổ phần (*Return on equity – ROE*).

Chúng ta hãy xem ROE như "em trai" của ROC (thu nhập trên vốn đầu tư – Return on capital). Cùng một gia đình, nhưng ROE không trưởng thành như ROC. ROE được tính toán mà không kể vào phần tiền vay mượn. Khi bạn loại trừ nợ khỏi công thức, đột nhiên ban điều hành của công ty trở nên tốt đẹp hơn: 14% trung bình trong vòng năm năm và 18% cho năm ngoái. Đó đều là những con số tốt. Điều đó nói lên rằng đằng sau chỉ số ROC thấp còn có các góc khuất.

Trong 10 năm từ 1997–2007, Burlington Northern Santa Fe chi ra gần 24 tỉ đô la để nâng cấp hạ tầng. Đây là khoản đầu tư chiến lược để mở rộng hệ thống đường ray, sân bãi và các trạm dừng, cũng như nâng cấp công nghệ quản lý, đặc biệt là việc mua mới 2.700 đầu xe lửa. Sự đầu tư này, cùng với những cải tiến trong cách thức phục vụ, sẽ đáp ứng được nhu cầu di chuyển bằng xe lửa đang gia tăng trong cộng đồng.

TRÍCH BÁO CÁO CỦA HÃNG BURLINGTON NORTHERN SANTA FE, 2007

Có một trường hợp mua cổ phiếu của công ty có ROC thấp vẫn được xem là khôn ngoan: nếu mọi thứ họ đi vay mượn dùng để sản sinh ra ROC tốt trong tương lai. Ví dụ như trường hợp của công ty Burlington mà chúng ta đang phân tích, họ đã mượn tiền để mở thêm tuyến Los Angeles đi Chicago, khi xây dựng xong tuyến đường mới, lượng hàng mà họ vận tải sẽ tăng gấp hai lần so với khi chưa có tuyến mới này. Chỉ có điều thời gian hoàn thành tuyến đường mới sẽ mất vài năm, trong thời gian vài năm này tiền đang phải chi ra để xây dựng mà chưa thu về được gì, chỉ số thu hồi vốn ROIC sẽ thấp, vì chỉ số này gộp cả số nợ mà Burlington mượn để xây dựng tuyến mới. Nhưng khi tuyến đường hoàn thành, tiền sẽ bắt đầu về với công ty khi tuyến vận tải mới xây dựng bắt đầu đi vào hoạt động. Nếu bạn không hiểu gì về công ty này, bạn sẽ chê bai ban điều hành. Nhưng nếu bạn hiểu và biết về ngành này, bạn sẽ đồng ý với dự đoán của họ về nhu cầu vận tải và bạn cũng sẽ mong đợi ROIC sẽ tăng lên.

Đây chỉ là một trong nhưng điều bạn sẽ bắt đầu phát hiện ra khi bạn hiểu rõ về công ty mình đang mua. Nếu ban điều hành mượn tiền để xây tuyến đường vận tải mới, bạn có thể quyết định liệu đó có phải là một khoản đầu tư tốt hay không. Nếu ban điều hành mượn tiền để mua thêm các công ty, có thể họ đang lợi dụng nợ để tư lợi, không màng đến lợi ích của cổ đông, ví dụ như sắm một chuyên cơ riêng để có thể bay đến thăm những nhà máy mới tậu. Tôi đồng tình với Warren Buffett rằng công ty vận tải Burlington đang có bước đầu tư đúng đắn cho tương lai, và tôi tin rằng chúng ta sẽ thấy ROIC sẽ tăng lên khi tuyến đường mới và cơ sở hạ tầng được đưa vào sử dụng. Điều đó sẽ xảy ra trong vòng năm năm tới? Có thể có, cũng có thể không. Nhưng nó sẽ xảy ra. Chúng ta không nhất thiết phải biết chính xác khi nào điều đó xảy ra nếu chúng ta là những

người mua tích trữ cổ phiếu. Phần lớn chúng ta thuần là những nhà tiết kiệm và những nhà đầu tư cho 20 năm tới, vì vậy chúng ta cần phải kiên nhẫn.

Như vậy, việc kiểm duyệt Burlington với chỉ số ROIC (hệ số thu nhập trên tổng vốn đầu tư) đã xong. Chỉ số này ổn. Nhưng tôi lưu ý bạn rằng, không phải lúc nào cũng "duyệt" cổ phiếu của công ty có chỉ số thu hồi vốn ROIC thấp hơn mức chúng ta đã quy định chỉ vì nó có chỉ số tăng trưởng trên vốn cổ phần ROE cao. Cần phải tìm hiểu họ đang đầu tư vào cái gì. Đừng để một kẻ phản bội ngồi ghế CEO (Tổng Giám Đốc) cho bạn ăn quả lừa.

GIÁ TRỊ SỔ SÁCH/ CỔ PHIẾU	
12/08	$32,82
12/07	$32,05
12/06	$29,42
12/05	$25,59
12/04	$24,71
12/03	$22,87
12/02	$21,11
12/01	$20,35
12/00	$19,10
12/99	$17,98

Chỉ số quan trọng thứ hai cần phải xem xét là tỉ lệ tăng trưởng vốn cổ phần, hay còn gọi là tỉ lệ tăng trưởng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) – cả hai mang ý nghĩa như nhau. Giá trị sổ sách (BVPS) tăng trưởng phần nhiều từ lợi nhuận giữ lại và lợi nhuận này không phải sử dụng để duy trì công ty.

Tỉ lệ tăng trưởng của Giá trị sổ sách (BVPS) cũng sẽ phản ánh tỉ lệ tăng trưởng của thị giá cổ phiếu trên thị trường, vì giá cổ phiếu sẽ tăng theo sự tăng trưởng của giá trị thực của cổ đông. Hãy nhìn vào trang này để xem BVPS (hình bên).

Nhìn bảng bên, ta thấy BVPS đã tăng gần gấp đôi trong vòng chín năm qua, từ 17.98 đô la lên 32.05 đô la trong chín năm gần nhất (lưu ý, bạn đếm được mười năm nhưng tôi chỉ tính chín năm, vì năm đầu tiên là nền tảng để phát triển trong các năm sau, do đó nếu có số liệu mười năm, ta sẽ có số liệu tăng trưởng của chín năm; năm 1999 là năm nền). Như vậy với tốc độ tăng trưởng vào khoảng 8% mỗi năm.(Xem Quy tắc số 72). Và chỉ số này khá ổn định ở mức 8% trong nhiều năm. Tôi không muốn bạn quan tâm đến việc sau mỗi năm cổ phiếu tăng được bao nhiêu phần trăm, cái tôi muốn là sau năm năm nó tăng trưởng ra sao. Bạn hãy nhìn xem, rõ ràng là công ty này tăng vốn cổ phần rất ổn định với tỉ lệ 8% mỗi năm. Đây là một tín hiệu tốt.

Chúng ta chấp nhận Burlington mặc dù nó có chỉ số tăng trưởng của BVPS thấp hơn 2% của quy định tối thiểu 10% là bởi vì tính nhất quán trong thu nhập trong quá khứ sẽ thuận lợi cho việc dự đoán thu nhập nhất quán trong tương lai. Nó mở ra một lời giải đáp tốt cho sự nhất quán về tăng trưởng của BVPS trong tương lai.

Công ty Burlington chia sẻ thế độc quyền với Union Pacific trong vận chuyển than đá từ Wyoming đi các bang khác. (Wyoming là một bang

miền núi, và nơi này có nhiều than đá). Mỗi ngày, hai công ty này vận chuyển một lượng than đá rất lớn, đủ chất lên một đoàn xe tải dài 45km. Không có công ty nào có giá vận tải than từ Wyoming đi các tiểu bang khác cạnh tranh được với mức giá hiện nay của họ, vì nó rất thấp. Mà bạn có thể suy luận điều này, than đá là nhiên liệu, mà giá nhiên liệu thì sẽ tăng theo thời gian, điều đó đảm bảo rằng việc làm ăn của công ty Burlington sẽ rất ổn định. Dĩ nhiên, ngoài vận tải than đá, công ty Burlington còn vận chuyển hành khách, nông sản, hàng hóa của các nhà máy và nhiều thứ khác.

Bây giờ các bạn hãy xem hình bên dưới, bản báo cáo tài chính tổng hợp 10 năm của công ty Burlington để coi tăng trưởng về doanh số của công ty. Doanh số của Burlington đi ngang trong nhiều năm liền, nhưng năm năm gần đây tăng đều đặn 14% mỗi năm.

Chỉ số EPS cũng như thế, đi ngang trong nhiều năm và sau đó tăng mạnh. Tính bình quân trong 10 năm qua, nó có mức tăng 11%, nhưng nếu chỉ xét năm năm trở lại đây, mức tăng của chỉ số lên tới 24%. Bạn cũng có thể tính toán tỉ lệ tăng trưởng này bằng công cụ tính trên trang Web của tôi.

Chúng ta cùng chuyển qua xem xét chỉ tiêu Cash Flow (Dòng tiền) và xem kết quả của năm năm gần đây. Rồi tính toán theo công thức. Nhớ rằng năm đầu tiên có giá trị là năm thứ 0 (số không, zero). Tiền sẽ tăng ổn định ở mức 11% mỗi năm. (Bạn có thể sử dụng miễn phí phần mềm tính toán trên trang Web của tôi, sẽ dễ tính hơn so với cách tính theo Quy tắc số 72 khi không thấy khi nào số liệu nhân đôi).

Báo cáo thu nhập | Bảng cân đối tài sản | Dòng tiền | Trong 10 năm

Dữ liệu tài chính tính bằng Đô la Mỹ
Trị giá ở hàng triệu (trừ tính trên mỗi cổ phiếu)

Báo cáo thu nhập – Tổng quan trong 10 năm (triệu đô)

	Doanh thu	EBIT	Khấu hao	Tổng thu nhập ròng	EPS
12/08	18.018,0	3.368,0	1.397,0	2.115,0	6,08
12/07	15.802,0	[illegible]	1.293,0	[illegible]	5,1
12/06	14.985,0	2.996,0	1.176,0	1.889,0	5,11
12/05	12.987,0	2.453,0	1.111,0	1.534,0	4,02
12/04	10.946,0	1.273,0	1.012,0	791,0	2,1
12/03	9.413,0	1.231,0	910,0	777,0	2,09
12/02	8.979,0	1.216,0	931,0	760,0	2,0
12/01	9.208,0	1.173,0	909,0	731,0	1,87
12/00	9.205,0	1.585,0	895,0	980,0	2,36
12/99	9.195,0	1.819,0	897,0	1.137,0	2,44

Báo cáo thu nhập | Bảng cân đối tài sản | Dòng tiền | Trong 10 năm

Báo cáo thường niên Dữ liệu tài chính tính bằng Đô la Mỹ
Báo cáo giữa kỳ Trị giá ở hàng triệu (trừ tính trên mỗi cổ phiếu)

Báo cáo thu nhập – Tổng quan trong 10 năm (triệu đô)

	2008	2007	2006	2005	2004
Ngày kết thúc thời hạn	31/12/2008	31/12/2007	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
Độ dài thời hạn	12 tháng	12 tháng	12 tháng	12 tháng	12 tháng
Nguồn báo cáo	10-k	10-k	10-k	10-k	10-k
Ngày nguồn báo cáo	13/02/2008	15/02/2007	15/02/2006	15/02/2006	15/02/2005
Dạng cập nhật báo cáo	Đã cập nhật	Đã cập nhật	Đã phân loại lại	Đã phân loại lại	Đã cập nhật
Thu nhập ròng/ Dòng bắt đầu	2.115,0	1.829,0	1.889,0	1.534,0	791,0
Khấu hao/ Khấu hao tài sản cố định hữu hình	1.397,0	1.293,0	1.176,0	1.111,0	1.012,0
Phân bổ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Thuế thu nhập hoãn lại	417,0	280,0	316,0	219,0	237,0
- Hạng mục phi tiền mặt	135,0	5,0	-82,0	-101,0	444,0
- Thay đổi trong vốn lưu động	-87,0	85,0	-110,0	-57,0	-107,0
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	3.997,0	3.492,0	3.189,0	2.706,0	2.377,0

Điều cuối cùng cần phải kiểm tra là các khoản nợ, hãy qua mục "Balance Sheet" (Bảng cân đối kế toán).

Năm	2008	2007	2006	2005	2004
▸ **Tổng nợ dài hạn**	9.099,0	7.735,0	6.921,0	6.698,0	6.051,0

▸ **Thu nhập ròng**	2.115,0	1.829,0	1.889,0	1.534,0	

Và bạn có thể thấy khoản nợ gần đây nhất tại mục Interim Balance Sheet của bản cân đối kế toán là: 9.099 triệu đô la. Liệu họ có trả được khoản nợ này với ba năm lợi nhuận ròng? Bạn hãy nhìn vào dòng cuối cùng của phần Annual Income Statement (Trong báo cáo kết quả kinh doanh). Những con số hiện lên chính là thu nhập của từng quý. Bạn tính tổng thu nhập của bốn quý gần nhất, sẽ được 2.115 triệu đô la trong năm 2008. Vậy nếu mỗi năm công ty có thu nhập 2.115 triệu, thì mấy năm sẽ trả hết khoản nợ 9.099 triệu, bạn tính được 9.099/2.115 = 4,3 năm. Và 4,3 năm là khoảng thời gian để công ty vận tải Burlington trả hết khoản nợ

họ đã vay để đầu tư cho tuyến vận tải mới. Con số này lớn hơn mức ba năm mà chúng ta mong muốn, vì thế khoản nợ chính là yếu tố cần xem xét kỹ. Nếu bạn mua tích trữ cổ phiếu của công ty mà có số năm cần thiết để trả hết nợ lớn hơn ba năm, bạn cần biết tại sao họ nợ nhiều thế. Và câu trả lời cho trường hợp của công ty Burlington là "để đảm bảo công suất vận tải tăng kịp nhu cầu chuyển hàng của khách sắp tăng mạnh". Nói cách khác, họ mượn tiền là để đầu tư nhằm đảm bảo cung đáp ứng kịp cầu. Nếu bạn tin vào các kế hoạch của công ty Burlington và tin rằng việc mượn tiền để đầu tư của họ là chính xác, bạn sẽ "phê duyệt" đối với các khoản nợ của Burlington và tiếp tục việc kiểm tra các thông tin khác. Còn nếu không tán đồng việc vay mượn tiền nhiều như vậy, thì bạn không "duyệt" qua quá trình kiểm duyệt cổ phiếu của bạn và ngừng xem xét việc mua vào cổ phiếu của công ty này.

KẾT LUẬN SAU KHI KIỂM TRA CÁC SỐ LIỆU CỦA CÔNG TY BURLINGTON:

- Chỉ số lợi nhuận trên vốn (ROIC) thấp hơn ngưỡng chuẩn là 10% vì công ty đã mất nhiều tiền bỏ ra đầu tư hạ tầng, nhưng ROE cao hơn ngưỡng chuẩn. Ta cắm cờ đỏ báo động (*red flag*).
- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) tăng ổn định ở mức 8%, thấp hơn 2% so với ngưỡng chuẩn. Cờ đỏ báo động.
- Tỉ lệ tăng trưởng doanh số gần đây tăng ổn định ở mức 14%. Quá tuyệt.
- Chỉ số lợi nhuận trên một cổ phiếu (EPS) gần đây có mức tăng là 24%. Quá tuyệt.
- Tỉ lệ tăng trưởng tiền mặt là 11%. Tốt
- Công ty cần tới bốn năm để trả hết khoản nợ vay hiện tại. Điều này là không tốt nhưng có thể nó có một lý do nào đó.

Sáu chỉ số quan trọng cần tìm hiểu về doanh nghiệp Burlington mà ta mới xem xét, cho kết quả khá là thiếu nhất quán. Trong khi tỉ lệ tăng trưởng doanh số và lợi nhuận tăng tuyệt vời, tiền mặt vào vốn cổ phần tăng ổn định, thì khoản nợ lại khá cao. Tuy vậy Burlington không phải là một cổ phiếu tồi đâu, qua nghiên cứu công ty này với sáu chỉ số ta biết hai điều quan trọng: Burlington đang ở một vị thế rất an toàn, có một "con hào kinh tế lớn" (MOAT) và bất khả xâm phạm, do đó triển vọng tương lai của nó là khá sáng sủa.

Tôi không thể quá nhấn mạnh tầm quan trọng của "con hào kinh tế" (MOAT) gồm năm tiêu chí lớn, trong mua tích trữ cổ phiếu. Năm tiêu chí lớn mà chúng ta đã phân tích dù vậy cũng chưa đảm bảo rằng bạn đang có cơ hội sở hữu một khoản đầu tư tuyệt vời, ngay cả khi chúng hoàn hảo. Năm tiêu chí lớn này được ví như gương chiếu hậu khi chúng ta lái xe hơi, dĩ nhiên là rất quan trọng nhưng bạn biết đấy, để lái xe thì chúng ta phải nhìn về phía trước chứ không chỉ nhìn vào gương chiếu hậu. Quá khứ không dự báo được tương lai, nó có thể cho ta một vài luận cứ vững chắc, nhưng không đảm bảo dự báo được tương lai. Đã có hàng tá các công ty bị phá sản vì sự cạnh tranh của các đối thủ, dù năm tiêu chí này trong quá khứ là rất tốt.

Năm tiêu chí lớn (*Big Five*) mà chúng ta vừa kiểm tra sẽ giúp ta đi đúng hướng, nhưng bạn cần phải hiểu rõ công ty bạn đang đầu tư. Trong Quy tắc số 1, tôi hướng dẫn bạn rằng công ty nào có lợi thế cạnh tranh tốt, cũng sẽ có năm chỉ số này ở mức đạt chuẩn. Như trường hợp của công ty BNI (Burlington), họ có một lợi thế cạnh tranh rất lớn dù là trong năm chỉ số, có chỉ số là tốt nhưng cũng có vài chỉ số khiến chúng ta phải lưu ý. Điều đó chỉ ra cho chúng ta rằng "đừng bao giờ nói không bao giờ" cũng như "đừng bao giờ nói luôn luôn đúng". Trong thế giới của nhà mua tích trữ cổ phiếu mọi thứ không rõ ràng tuyệt đối, trắng ra trắng đen ra đen như thế giới của những nhà lướt sóng cổ phiếu (*active traders*); khi bạn lướt sóng cổ phiếu, bạn sử dụng công cụ để tháo lui cùng các ông lớn và bảo vệ mình khỏi sự cố từ năm chỉ số tài chính quan trọng không thể dự đoán được. Là một nhà mua tích trữ cổ phiếu, lá chắn duy nhất bảo vệ bạn khỏi các sự cố bất ngờ nằm ở **chìa khóa thấu hiểu rõ ràng tương lai doanh nghiệp.**

Bạn cũng phải xác định rằng công ty bạn muốn đầu tư có một hàng rào miễn nhiễm cạnh tranh vững chắc hay không. Hàng rào này sẽ bảo vệ công ty khỏi sự tấn công đến từ các đối thủ cạnh tranh, giúp bảo vệ doanh số và lợi nhuận. Điều cơ bản nhất khi nghiên cứu công ty là bạn phải biết rằng liệu công ty có "con hào kinh tế" vững chắc hay không.

Bây giờ tôi mách cho bạn làm sao để biết một công ty có lợi thế cạnh tranh lớn. Trước tiên tôi hỏi bạn thế này: Nếu có một ai đó đưa cho bạn 1 tỉ đô la để bạn mở công ty cạnh tranh với Burlington trong việc vận chuyển hàng, bạn có làm không? Câu trả lời là không. Vì sao vậy? Bởi vì việc xin giấy phép để xây dựng một tuyến đường ray mới cần nhiều thủ tục và quy trình xây dựng khá rối rắm. Mà cho dù bạn xin được giấy phép, bạn có dám bắt tay vào làm hay không, giá thành để xây dựng một dặm đường ray là 3 triệu đô la, với 1 tỉ đô la bạn chỉ làm được 333 dặm.

Sau đó thì bạn sẽ hết tiền. Rồi tiền đâu bạn mua đầu xe lửa, mua xe tải, thuê công nhân bốc vác và nhân viên văn phòng. Vậy với 1 tỉ đô la trong tay thì bạn không thể là đối thủ của công ty Burlington. Dù bạn không muốn vận chuyển hàng hoá bằng xe lửa, thay vào đó bạn dùng xe tải (cách này thì không cần làm đường ray), thì cũng không thay đổi được gì. Khi vận chuyển từ bang này qua bang kia, với những đoạn đường xa miệt mài, bạn phải trả phí cầu đường cho xe tải rất nhiều lần cho một lần vận chuyển. Tiếp theo là chi phí vận tải của xe tải sẽ cao hơn nhiều so với chi phí vận tải bằng xe lửa, vì một chuyến xe lửa vận chuyển được gấp nhiều lần một chuyến xe tải, khách hàng liệu rằng có chọn công ty của bạn không. Vậy công ty Burlington có một "con hào kinh tế" (MOAT) vững chắc hợp thành từ hai yếu tố: chi phí sử dụng, và giá thành thấp. Rất tuyệt phải không nào. BNI có một vị thế đáng gờm trong ngành vận tải, đến nỗi Bret Clayton, CEO của công ty năng lượng Kennecott đã phát biểu, "nếu có một điều bạn không muốn làm trong ngành này, chính là tẩy chay đường ray xe lửa".

Vậy tương lai của Công ty Burlington sẽ thế nào? Họ sẽ có rất nhiều khách hàng, người ta sẽ sử dụng dịch vụ của Burlington để tải hàng đi khắp nơi, nào là vật liệu xây dựng, than đá, nông sản và các hàng hoá từ Bờ Đông. Nếu bạn nhận ra rằng trong tương lai, các thứ hàng này sẽ tăng giá, dẫn đến giá vận chuyển chúng cũng sẽ tăng lên trong tương lai, đây quả là một công ty đáng đầu tư và sở hữu.

Bạn sẽ hỏi, Burlington BNI có phải là công ty tuyệt vời không? Tôi cho rằng là đúng, về lâu về dài, đây là một công ty tốt, còn ngắn hạn ư, ai mà biết được?

Như vậy khi chúng ta đã có một doanh nghiệp tuyệt vời trong dài hạn chúng ta sẽ muốn mua doanh nghiệp đó ngay lập tức (dựa trên giả định chúng ta đã làm rất tốt bài tập về nhà và đã hiểu rất rõ về doanh nghiệp đó).

Vậy nó đáng giá bao nhiêu đây?

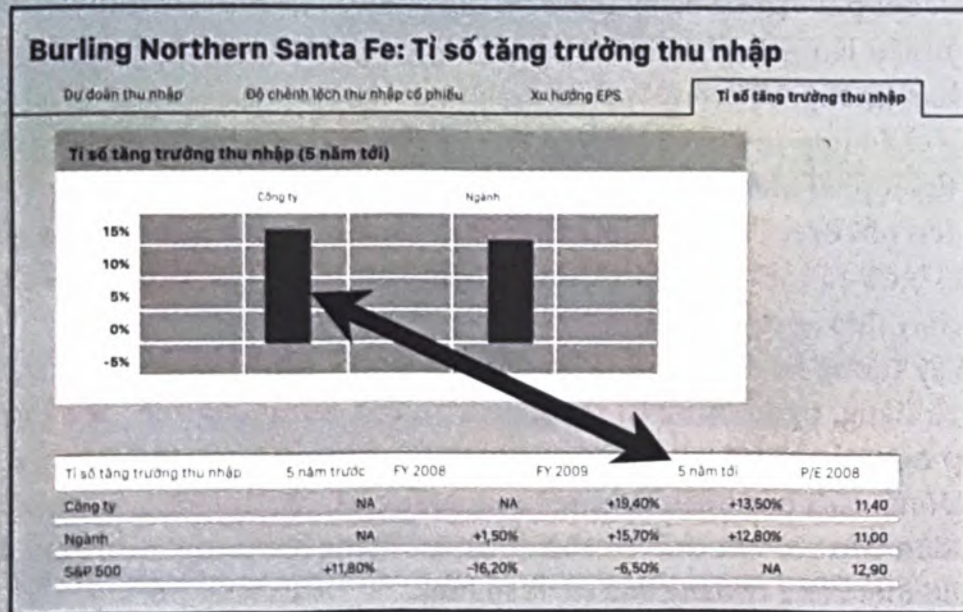
CÁCH TÍNH GIÁ TRỊ THỰC CỦA MỘT CÔNG TY

Đây là các bước để tính giá niêm yết (*sticker price*) hay còn gọi là giá trị thực của Công ty Burlington (BNI) như trong các bài tập về nhà tôi đã giao cho các bạn.

1. Nhìn vào các chỉ số tăng trưởng chúng ta đã tính: 14, 24, 8 và 11%. Tôi sẽ chọn dùng số 12% vì tôi nghĩ rằng BNI sẽ còn phát triển

trong 50 năm tới.

2. Hãy xem các nhà phân tích dự báo tình hình của năm tới. Bạn vào phần Earnings Estimates (dự báo thu nhập) ở menu bên tay trái màn hình và chọn mục số bốn có tên là Earnings Growth Rates (Tốc độ tăng trưởng thu nhập). Bạn sẽ thấy các chuyên gia đưa ra con số dự báo là 13,5% cho năm năm tới. Xem ra các chuyên gia lạc quan hơn tôi nhiều.



Tỉ số tăng trưởng thu nhập	5 năm trước	FY 2008	FY 2009	5 năm tới	P/E 2008
Công ty	NA	NA	+19,40%	+13,50%	11,40
Ngành	NA	+1,50%	+15,70%	+12,80%	11,00
S&P 500	+11,80%	-16,20%	-6,50%	NA	12,90

3. Trong hai con số dự báo, của tôi là 12% còn của các chuyên gia là 13.5%, chúng ta lấy số nhỏ hơn, tức là lấy 12%.

4. Lấy chỉ số PE – bội số lợi nhuận của công ty đang được giao dịch trên thị trường – rồi vào mục Financial Results (Kết quả tài chính), Key Ratios (Những chỉ số chính), Price Ratios (chỉ số giá cả). Chúng ta thấy chỉ số PE của Công ty Burlington ở mức từ 14 cho đến gần 34. Vậy cộng lại chia 2 ta được 24 là mức trung bình. Bạn cũng có thể vào MSN Money, xem chỉ số PE trung bình hàng năm trong 10 năm trở lại. Máy tính cho bạn biết mức PE trung bình hàng năm có mức cao nhất là 17. Vậy ta chọn 24 hay 17? Với một công ty có lợi thế cạnh tranh lớn như BNI, tôi thích sử dụng chỉ số PE bình quân ở mức cao vì tôi tin rằng người ta tự họ sẵn sàng trả giá cao cho lợi thế cạnh tranh đó. Nếu ai đó chen chân vào ngành vận tải đường sắt ở các bang mà Burlington đang có đường ray đi qua, họ chắc chắn phải mua lại Burlington. Do đó bội số lợi nhuận sẽ phải cao,

vì thế tôi sẽ chọn chỉ số PE bình quân nào cao hơn (miễn là không cao gấp hai lần chỉ số phát triển, và không cao hơn mức cao nhất của nó trong quá khứ) và tôi hài lòng với lựa chọn của mình. (Bảng số liệu trang sau).

5. Lấy chỉ số phát triển dự báo cho năm tới mà chúng ta tính toán lúc này, nhân với 2, tức là 12 x 2 = 24.

6. Hai chỉ số PE chúng ta có được đều là 24, vậy PE = 24. Nếu hai số khác nhau, ta lấy số nhỏ hơn.

Burling Northern Santa Fe: Những tỉ số chính

Tỉ số tăng trưởng
Tỉ số giá
Biên lợi nhuận
Tình hình tài chính
Thu nhập từ đầu tư
Hiệu quả quản lý
Tổng quan trong 10 năm

Thu nhập từ đầu tư %	Công ty	Ngành	S&P 500
Tỉ số P/E hiện tai	13,0		14,6
Tỉ số P/E Cao trong 5 năm	33,7		16,7
Tỉ số P/E Thấp trong 5 năm	14,0		2,50
Tỉ số Giá/ Doanh thu	1,43	1,58	1,49
Tỉ số Giá/ Giá tri số sách	2,20	1,78	2,92
Tỉ số Giá/ Dòng tiền	7,50	7,00	9,40

7. Tìm chỉ số TTM EPS (Thu nhập 12 tháng gần nhất) xem nó là bao nhiêu. Ta vào trang Company Report trên máy tính, nó cho ta con số 5.76 đô la một cổ phần.

8. Chọn tỉ lệ lợi nhuận thấp nhất mà chúng ta chấp nhận được từ thương vụ đầu tư này (Minimum Acceptable Rate of Return (MARR)), ta chọn 15%. Đây là con số quan trọng. Nó cho ta biết nếu ta mua cổ phiếu với giá bán lẻ và mọi chuyện suôn sẻ theo kế hoạch của Burlington, ta sẽ đạt lợi nhuận 15% mỗi năm.

9. Tóm lại ta có giá trị của bốn con số như sau: TTM EPS=5.76 đô la, Tỉ lệ tăng trưởng = 12%, PE = 24, MARR = 15%

10. Đưa bốn giá trị vừa tìm được vào các biểu thức trên RuleOneInvesting.com, bạn sẽ được 108 đô la. Đó là giá trị của một cổ phiếu của công ty Burlington.

11. Tính toán Giá biên độ an toàn (MOS Price). Nếu bạn mới

lần đầu mua cổ phiếu đường sắt, hãy chọn biên độ là 50% giá trị của một cổ phiếu, tức là 54 đô la. Nếu bạn hiểu về công ty, hãy chọn biên độ không quá 80%, tức là 86 đô la. (Xem thêm cách tính toán biên độ ở trang 114)

ATLAS SHRUGGED (Cuốn sách tên tiếng Việt là *Atlas Vươn Mình)* mô tả thời kỳ đen tối nhất trong lịch sử nước Mỹ khi các nhà công nghiệp và doanh nhân hàng đầu chống sự điều khiển bất công và thô bạo của nhà nước đối với toàn bộ ngành công nghiệp. Nhân vật chính, Dagny Taggart, giám đốc một công ty đường sắt, chứng kiến sự suy sụp của xã hội mà trong đó những người lao động ưu tú, những cá nhân xuất chúng nhất bị gạt ra rìa. Tất cả họ, dưới sự lãnh đạo của một nhân vật bí mật tên là John Galt đã làm "dừng lại động cơ của thế giới".

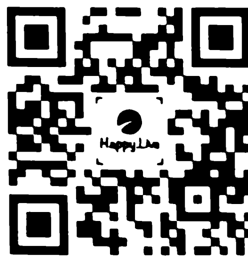
12. Kiểm tra giá cổ phiếu hôm nay: 52 đô la
13. Ra quyết định: Cổ phiếu này có thể mua, ngay cả đối với nhà đầu tư non kinh nghiệm.
14. Hành động: Đọc tất cả các tài liệu nói về công ty Burlington và ngành công nghiệp vận tải đường sắt. Hãy đọc trong cuốn sách *Atlas Shrugged* để có thêm kiến thức về ngành đường sắt. Và rồi bắt đầu mua tích trữ cổ phiếu khi giá đi xuống dưới 54 đô la (xem thêm ở chương sau).

Năm 2008, tỉ phú Warren Buffett bỏ ra nhiều tỉ đô la để mua cổ phiếu của Burlington Northern – BNI, khi đó giá một cổ phiếu dao động ở mức 79 đến 84 đô la. Tại sao ông ta không chờ giá xuống thấp, cỡ khoảng 50 đô la như giá cổ phiếu chúng ta vừa kiểm tra hôm nay là 52 đô la? Tôi không có dịp để hỏi ông ấy câu đó, nhưng tôi đoán ông ấy sẽ trả lời rằng mức giá 79-84 đô la là quá hời so với giá trị thực của nó là 108 đô la. Và có thể tỉ phú Buffett sẽ nhắc lại lời khuyên của Charlie Munger: "Mua một công ty giá tuyệt vời với giá chấp nhận được, hơn hẳn mua một công ty chấp nhận được với giá tuyệt vời". Bạn cần phải biết rằng tỉ phú Buffett với nhiều tỉ đô la nhàn rỗi, đã đợi chờ rất lâu cho một cơ hội để chi ra một số tiền lớn cho một doanh nghiệp tuyệt vời. Và cơ hội đó tới vào năm 2008, tỉ phú Buffett mua một lượng cổ phiếu của công ty vận tải Burlington, tháng 2 năm sau ông lại mua thêm một lượng lớn hơn nữa.

Bạn có nhớ ông Buffett đã nói rằng những nhà đầu tư lớn thường gặp bất lợi về mặt quy mô của số tiền họ có? Với một người có sẵn lượng tiền mặt khổng lồ như Buffett, khó mà mua được một lượng cổ phiếu lớn hết số tiền đó, dù cổ phiếu đang ở mức tốt để mua vào. Vì số người dõi theo động thái đầu tư của ông sẽ lao vào mua theo, làm giá cổ phiếu đó sẽ tăng dữ dội. Quả thực, Buffett là trùm của các "ông lớn" (*những người có số*

vốn khổng lồ – chú thích của người dịch) trên thị trường. Tôi đoán rằng ông bắt đầu mua tích trữ cổ phiếu của Burlington khi giá cả bằng với 80% giá trị thực (*sticker price*), và mong đợi giá cổ phiếu tiếp tục giảm để có thể mua vào nhiều hơn. Vào năm ngoái, khi giá một cổ phiếu của công ty Burlington là 63 đô la, ông ta tiếp tục đổ tiền ra mua vào. Cho đến lúc tôi viết Chương 4 này (năm 2011), Buffett đang sở hữu 20% cổ phiếu của công ty Burlington, tức khoảng 70 triệu cổ phiếu.

Hơn tất cả, theo dõi Warren Buffett khi ông mua tích trữ cổ phiếu của công ty BNI chỉ ra rằng chúng ta có những thuận lợi riêng khi là những nhà đầu tư nhỏ. Trong khi Buffett không thể chờ đợi và hi vọng giá của cổ phiếu bị định giá thấp hơn giá trị để mua vào. Vì ông khi đó ông không thể giải ngân hết số tiền ông dự định bỏ ra (5 tỉ đô la). Nhưng chúng ta thì có thể. (Chúng ta sẽ tìm hiểu sau về việc làm thế nào). Chúng ta, những nhà đầu tư thông thường với lợi thế quy mô nhỏ, có rất nhiều cơ hội để đầu tư vào những công ty tuyệt vời với mức giá tuyệt vời hơn là chỉ chấp nhận mức giá tương đối. Buffett nói rằng ông ta biết nhiều nhà đầu tư ở mức 1 triệu đô la, họ có thể kiếm lời 50% mỗi năm, nhưng cũng theo Buffett, khi số vốn lên đến đơn vị tỉ đô la, họ lại không thể đánh bại thị trường. Lý do, lẽ dĩ nhiên, đó là quy mô đã cản trở khả năng của họ trong việc giải ngân nhanh chóng khi có được mức giá tốt, và như vậy họ buộc phải chấp nhận một mức giá hợp lý để mua vào thay vì cứ ngồi đợi một mức giá tốt nhất. Tôi hình dung rằng ông ấy sẽ bảo có rất nhiều những thương vụ ở ngoài kia dành cho những nhà đầu tư nhỏ (những người theo dõi những gì ông đang làm) còn tốt hơn công ty Burlington.



Xem thêm về thương vụ mua Burlington Northern Santa Fe (BNSF) của Warren Buffett:

http://bit.ly/thuong-vu-thon-tinh-bnsf

Thông tin thêm cho độc giả là Buffett đã thực sự mua được Burlington – một công ty tuyệt vời với giá hợp lý – là bởi sau khi ông mua thành công 20% cổ phần của công ty này ông đã tiếp tục mua tiếp 77,5% số cổ phần

của công ty BNI và chính thức sát nhập BNI vào Berkshire Hathaway Inc. Sau bốn năm đầu tư ông đã thu hồi vốn.

Những bài tập định giá tôi vừa hướng dẫn các bạn cần phải có một thời gian suy ngẫm và thực hành để thực sự hiểu nó. Nhưng một khi đã quen mắt với chúng, việc tính toán đối với bạn trở thành một trò giải trí, và kỹ năng sử dụng công cụ tính của bạn hoặc phần mềm định giá trên Web của tôi sẽ trở thành một việc dễ dàng.

Trở lại trang Web http://ruleoneinvesting.com/ của tôi, nơi bạn có thể thực hành với số liệu của nhiều công ty thuộc các ngành nghề khác nhau mà các học viên của tôi cập nhật thường xuyên lên đó.

(Tại Việt Nam, các học viên và nhà đầu tư có thể tham khảo, theo dõi và thực hành trên Website của công ty Happy Live là www.happy.live và các Website tài chính khác như là www.cafef.vn. Hàng quý và hàng tháng đội ngũ của Happy.live thường xuyên tổ chức huấn luyện, đào tạo cho các nhà đầu tư trực tuyến hoặc trực tiếp tại hội thảo. Quý vị nhà đầu tư có thể cùng theo dõi fanpage của happy.live tại địa chỉ: https://www.facebook.com/happy.live.invest/ – Chú thích của người dịch)

Bạn có thể tính toán và định giá cổ phiếu của một công ty nào đó, rồi sau đó đối chiếu với kết quả định giá của tôi. Sau vài lần khả năng định giá của bạn sẽ tốt hơn. Và trên Web chúng tôi cũng đăng bài làm của học viên cùng với nhận xét của giáo viên và cả nhiều người khác có kinh nghiệm đầu tư. Vì thế hãy gởi cho tôi các bài tập định giá của bạn để thu lượm được ý kiến đóng góp tích cực, dĩ nhiên chúng tôi chỉ đăng lên Web các bài đóng góp có chất lượng. Tập định giá là bước tôi cho rằng rất quan trọng, vì đó là lúc ta đem lý thuyết học được cọ xát với thực thế. Khi bạn xác định đúng giá trị, bạn sẽ trở nên giàu có vì bạn bỏ ít tiền ra để mua vào những cổ phiếu có giá trị cao, và khi giá trở nên ngang bằng với giá trị, bạn bán ra và thu về một khoản tiền lời khổng lồ.

Nếu bạn muốn thao tác trên Excel thì hãy vào Web của tôi, bạn sẽ được hướng dẫn cụ thể. Tuy nhiên, theo kinh nghiệm của tôi thì để dễ nắm bắt, bạn cứ nên thao tác trên giao diện Web cho nhuần nhuyễn trước đi đã.

Cũng cần nói thêm rằng, trên giao diện Web của tôi đã tích hợp được những công cụ tính toán tự động để bạn tiết kiệm được nhiều bước. Để trải nghiệm, hãy vào Web của tôi nhé: RuleOneInvesting.com

BIÊN ĐỘ AN TOÀN – MOS – MARGIN OF SAFETY
Giá biên độ an toàn bằng 50% Giá niêm yết – giá trị thực hay còn gọi là sticker price, mức định giá mà bạn vừa tính toán được. Với những nhà đầu tư mới còn non kinh nghiệm, hãy giữ biên độ 50% này. Đến khi bạn đã có kinh nghiệm (ví dụ như đã từng biết về MOS trước đây và đã mua vài công ty bằng chiến lược này), và bạn cảm thấy rất tự tin vào một công ty nào đó, bạn có thể nâng biên độ an toàn lên tối đa là 80%. Cũng có nghĩa rằng lúc này bạn phải tự tin về độ chính xác trong tính toán các chỉ số để xác định giá trị thực của một công ty. Và phải luôn nhớ rằng biên độ an toàn chính là tấm lưới an toàn bảo vệ bạn, bạn càng liều lĩnh đẩy MOS lên cao, thì càng cần chắc chắn về Giá niêm yết – giá trị thực – mà bạn đã tính toán.

PAYBACK TIME – CHƠI VỚI PHẦN TIỀN LỜI

Phương pháp mua tích trữ cổ phiếu tức là cách chúng ta mua công ty, và nắm giữ công ty đó lâu dài. Chúng ta sẽ không bán ra khi các tay to bán ra. Trên thực tế, như các bạn sẽ thấy, chúng ta sẽ mua vào khi những tay to bán ra. Vì vậy chúng ta cần phải nắm rõ về Biên an toàn.

Vì biên độ an toàn quan trọng cực kỳ, nên tôi có một ý tưởng thứ hai, một cách hiệu quả thứ hai để đi đến giá Biên độ của giá an toàn, đó chính là câu trả lời cho câu hỏi "Sẽ mất bao lâu để tôi lấy lại vốn đầu tư ban đầu?" Phương pháp này còn có tên là Payback Time. Nếu bạn mua toàn bộ công ty tuyệt vời đã nghiên cứu, và sau đó bỏ túi hết các khoản thu nhập sau thuế mà công ty ấy làm ra hàng năm thì Payback Time là khoảng thời gian cần thiết để bạn thu về toàn bộ số vốn đầu tư ban đầu.

Từ thời điểm bạn thu hồi vốn, bạn có phải chỉ đang đầu tư (chơi) với phần tiền lời đúng chưa? Đây là cách mà cách tay thâu tóm các công ty tư nhân quyết định số tiền phải trả để mua toàn bộ công ty tư nhân đó vì họ không thể bán công ty này dễ dàng như đối với công ty đại chúng. Một khi họ đã thu hồi số vốn ban đầu, họ chẳng còn lo gì về phương án tháo lui (*exit strategy*) nữa.

Tôi ví dụ thế này cho bạn dễ hiểu. Một anh bạn tôi mua lại một công ty chuyên tổ chức tour chèo thuyền vượt thác có lợi nhuận 1 triệu đô la mỗi năm. Nhưng doanh thu không thể tăng thêm được vì các quy định

Nhà nước. Nhưng nó sẽ sinh lời 1 triệu đô la mỗi năm, mãi mãi. Anh ta mua lại công ty này với giá 5 triệu đô la và anh ta lẫn người chủ cũ đều rất hài lòng về thương vụ này. Người bạn của tôi cảm thấy mãn nguyện khi biết rằng sau 5 năm anh ta sẽ thu hồi vốn, và 5 năm là Payback Time của anh ta. Nếu anh ta cảm thấy 5 năm để thu hồi vốn và bắt đầu có lời là quá lâu, anh ta có thể không mua công ty tổ chức tour đó, mà dùng 5 triệu đô la để mua trái phiếu hoàn toàn không rủi ro, hẳn là anh ta kiếm được 3% tiền lời mỗi năm, khoảng 150 ngàn đô la, và 5 năm sẽ là 750 ngàn đô la, từ số vốn khủng ban đầu. Do đó, anh bạn của tôi đã từ chối khoản lợi tức bé con từ trái phiếu này. Nếu anh bạn tôi phải đợi lâu hơn 5 năm để hoàn vốn, có thể anh đã không mua công ty tổ chức tour đó. Và thực tế thì có rất nhiều người nghĩ thế khi mua công ty.

Cách tính thời điểm hoàn vốn chả có gì khó khăn cả, chẳng cần phải phân tích thu nhập, vốn đăng ký hoặc vốn lưu động gì cả. Thực tế nó quá đơn giản không cần quan tâm đến việc liệu công ty chúng ta đầu tư có giá trị thanh lý (trong chiến lược thoái lui – exit strategy) là bao nhiêu. Nó giống một bài tập tinh thần để bạn quyết định thời điểm bạn muốn lấy lại vốn đầu tư ban đầu. Nhưng bạn biết không, đôi khi sự đơn giản lại hiệu quả hơn sự phức tạp. Ông Benjamin Graham, tác giả của quyển sách được xem là thánh kinh của phân tích cổ phiếu phức tạp, *Security Analysis – Phân tích cổ phiếu*, vào những năm gần cuối sự nghiệp đã bảo rằng, "Tôi không còn tôn sùng những công cụ phân tích chứng khoán đòi hỏi nhiều sức lao động để tìm ra những cơ hội đầu tư tuyệt vời nữa."

Quay trở lại việc tính thời gian hoàn vốn, khi công ty ăn nên làm ra, người mua cổ phiếu của công ty này cũng phải thay đổi thời điểm hoàn vốn cho phù hợp với sự phát triển đó, vì tiền lời đã tăng so với trước. Một người bà con của tôi làm chủ một công ty tư nhân với doanh thu 10 triệu đô la mỗi năm, sau đó một công ty đại chúng đã thâu tóm công ty tư nhân đó với giá 91 triệu đô la. Vậy nếu cứ giả sử rằng sau vụ mua bán, công ty tư nhân đó vẫn có lợi nhuận 10 triệu đô la/năm, thì thời hạn hoàn vốn là 9,1 năm. Nhưng ngay năm đầu nó đã đạt lợi nhuận 12 triệu đô la/năm, và dự kiến tới năm thứ 6 thì sẽ đạt 20 triệu đô la lợi nhuận mỗi năm, vậy thời gian hoàn vốn của thương vụ này thay đổi, từ 9,1 năm xuống còn 6,5 năm.

Xét về chỉ số PE, công ty tổ chức tour mà tôi ví dụ lúc nãy có PE = 5, còn công ty của người bà con của tôi thì có PE = 9. Còn xét về thời gian hoàn vốn, anh bạn tôi sẽ mất 5 năm để hoàn số vốn 5 triệu đô la, còn công ty đại chúng kia sẽ mất 6,5 năm để hoàn vốn 91 triệu đô la mua lại công ty của người bà con của tôi. Chúng ta hãy so sánh hai chỉ số PE này với PE

của 500 công ty lớn nhất và tốt nhất được niêm yết trên sàn chứng khoán – chỉ số S&P 500. Mức PE bình quân của S&P 500 là gấp 15 lần lợi nhuận trong 90 năm vừa qua, tức là hơn gấp đôi PE của các công ty tư nhân. Tức là nếu doanh số của 500 công ty này không tăng trưởng, thì bạn sẽ hoàn vốn trong 15 năm nếu mua cổ phiếu của một công ty điển hình trong số 500 công ty này. Theo Robert Shiller, người mà chúng ta đã dùng nhiều biểu đồ của ông để làm minh họa trong Chương 4 này, thì doanh thu của 500 công ty này đã tăng 2.7% kể từ năm 1874, như thế thời gian hoàn vốn của người mua cổ phiếu sẽ rút ngắn còn 13 năm, gần gấp đôi thời gian hoàn vốn của công ty tư nhân. Tại sao lại như thế? Tại sao người mua công ty tư nhân lại đòi thời gian hoàn vốn ngắn hơn?

Nói một cách nôm na, khi mua cổ phiếu của công ty tư nhân là bạn trao đổi tài sản với họ, bạn đưa cho họ tài sản không rủi ro là một cục tiền và nhận về tài sản là doanh nghiệp cùng với rủi ro nào đó. Rủi ro lớn nhất là không thể thu hồi vốn, và trong tâm trí của người mua công ty tư nhân hình thành một giới hạn tâm lý khi cân nhắc một thương vụ. Anh ta biết rằng kiếm người bán lại công ty sẽ đòi hỏi thời gian, và cũng không biết được người mua tiềm năng sẵn sàng trả bao nhiêu để mua lại công ty này.

Số tiền mà anh ta chắc chắn có được trong thương vụ này là lợi nhuận hàng năm mà công ty đó kiếm được. Ở Mỹ, lợi nhuận của các công ty tư nhân thuộc lĩnh vực tổ chức tour du lịch trên sông, bị kiểm soát bởi một cơ quan nhà nước có tên là National Park Service, và đa số người Mỹ cảm thấy bất an về tương lai của các công ty tư nhân do họ hoài nghi về cơ quan quản lý của chúng. Do đó, họ chỉ chấp nhận khoảng thời gian một vài năm. Anh bạn tôi khi mua công ty tổ chức tour với lợi nhuận 1 triệu đô la/năm, chắc hẳn cũng muốn mua với giá 1 triệu đô la để có thể hoàn vốn chỉ sau một năm, nhưng cũng giống như chủ của quầy nước chanh trong ví dụ của chương trước, ông ta cũng chẳng dại gì mà bán với giá mà người mua chỉ mất một năm để hoàn vốn.

Ông chủ cũ của công ty tổ chức tour mà chúng ta đang nhắc tới, dù rằng có cố phát triển công ty thì cũng không thể làm ra lợi nhuận thêm được nữa, nhưng ông ta cũng cố giữ công ty vì dù sao mỗi năm cũng chắc mẩm sẽ bỏ túi 1 triệu đô la. Nhưng khi anh bạn tôi chìa ra 5 triệu đô la tiền tươi, ông ta sẽ thấy hài lòng và bán lại công ty.

Hiểu được vì sao ông ta chịu bán công ty tư nhân có lãi 1 triệu đô la/năm với giá 5 triệu đô la là một bước quan trọng để bạn xác định giá mua một công ty. Ông chủ cũ của công ty tổ chức tour chắc hẳn thường nghĩ trong đầu rằng, năm sau và các năm sau nữa, công ty sẽ đều mang

về cho ông ta 1 triệu đô la/năm, quả là một tương lai vững vàng. Nhưng ta hãy cân nhắc rủi ro của ông ta: Ông ta hẳn phải biết rằng không có gì đảm bảo sẽ có khách sử dụng dịch vụ của ông vào năm sau, có quá nhiều thứ có thể ảnh hưởng lượng khách: nào là năm sau hạn hán có thể làm sông khô cạn, nào là khủng hoảng kinh tế khiến người dân giảm chi tiền cho du lịch giải trí, hoặc là giá xăng lên khiến cho người ta chọn những địa điểm du lịch khác gần nơi họ sinh sống để tiết kiệm phí đi lại, ai biết chừng có người chết đuối trong khi tham gia tour và National Park Service sẽ rút giấy phép của ông (hoặc làm danh tiếng của ông bị tổn thất), hoặc Sierra Club (công ty thuộc đối thủ cạnh tranh) có thể lobby (vận động hành lang) cho Park Service để giảm số tour ông được quyền tổ chức cho khách hàng.

Ngay cả tại những công ty tư nhân có tiếng tăm, các ông chủ cũng đôi khi muốn bán chúng, hai lý do thường gặp là họ muốn nghỉ hưu hoặc họ muốn đổi tài sản của mình thành tiền mặt để cầm trong tay cho chắc ăn. Trường hợp của ông chủ cũ của công ty tổ chức tour, bán công ty với giá 5 triệu đô la làm cho ông ta nhẹ nhõm vì không phải tối ngày lo nghĩ công việc, vừa có thể trả hết nợ cá nhân, lại có thể tận hưởng các kỳ nghỉ cho đến hết cuộc đời. Vận hành một công ty là đương đầu với rất nhiều rủi ro, thôi thì đổi lấy một cục tiền, sẽ là một lựa chọn nhàn hạ, an toàn hơn.

Thời gian hoàn vốn khi bạn mua một công ty tư nhân nên là 3 đến 10 năm, các công ty quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ trả giá trung bình là khoảng 8 năm, còn các thương vụ nhỏ hơn thường ở mức trung bình là 6 năm.

Nhưng thời gian hoàn vốn khi mua cổ phiếu của công ty đại chúng sẽ khác so với của công ty tư nhân, vì nó có tính thanh khoản cao. Thanh khoản là một thuật ngữ, hiểu nôm na là cổ phiếu nào có tính thanh khoản cao thì rất dễ mua đi bán lại, có khi bạn vừa mua vào thì ngay lập tức có thể bán ra. Có những tình huống mà bạn cần bán gấp cổ phiếu để cắt lỗ, do thị trường xấu đi một cách bất ngờ, hoặc do bạn tính toán sai. Những nhà quản lý các quỹ đầu tư khổng lồ mà chúng ta thường gọi là các ông lớn hay tay to, họ cũng nhiều lần bán gấp cổ phiếu để cắt lỗ. Nhưng họ không thể bán tháo sạch sẽ trong một lượt giao dịch như chúng ta, vì lượng cổ phiếu của họ rất lớn, họ phải bán từng đợt. Nhưng ít nhất là trên lý thuyết, họ có thể bán ngay toàn bộ.

Bạn sẽ cảm nhận được rằng tính thanh khoản quan trọng thế nào khi bạn nhìn vào chỉ số PE và thời gian hoàn vốn của các công ty đại chúng. Giá trị của một doanh nghiệp sau khi chuyển từ công ty tư nhân thành

công ty đại chúng, sẽ tăng gấp 2 lần. Thời gian hoàn vốn của công ty đại chúng là khoảng 13 năm, thậm chí còn lâu hơn nữa, vì những người mua không thật sự lo ngại về việc bao lâu thì thu hồi vốn.

Bởi thế, nếu thời cơ tới, bạn mua được cổ phiếu của các công ty đại chúng với với giá Payback Time của công ty tư nhân, thì lúc đó đúng là bạn đã có một biên độ an toàn MOS quá tuyệt!

THỜI GIAN HOÀN VỐN GIÁ TRỊ VỐN HÓA THỊ TRƯỜNG CỦA BNI

Với những gì tôi vừa chia sẻ với bạn ở đoạn phía trên, chúng ta cùng xem liệu chuyện gì sẽ xảy ra khi chúng ta định giá cổ phiếu của một công ty đại chúng như thể nó là một công ty tư nhân và ta bỏ tiền ra mua đứt công ty đó, tức là chúng ta không xem xét đến thanh khoản của nó. Nếu bạn chỉ có 20.000 đô la để đầu tư, quả thực nực cười khi bạn đòi mua đứt công ty đường sắt trị giá 20 tỉ đô la, nhưng bạn ơi, 20 tỉ chỉ là 20 nghìn thêm rất nhiều số 0 đằng sau thôi mà. Xem như ta bỏ đi sáu số 0, bạn sẽ tậu được công ty đường sắt với số tiền 20.000 đô la? Dù sao thì các báo cáo tài chính cũng trình bày số liệu với đơn vị là triệu đô la mà. Nếu nghĩ vậy giúp bạn dễ chấp nhận ý tưởng "mua đứt công ty" thì cứ nghĩ như vậy. Tôi sẽ dùng tiêu chuẩn đó đối với các con số sắp nhắc đến ở phía dưới đây.

Vậy thì, sẽ mất bao lâu trước khi chúng ta có thể chỉ đầu tư và "chơi" với tiền lãi từ thương vụ mua toàn bộ cổ phiếu của BNI với giá vào thời điểm 52 đô la mỗi cổ phiếu? Với giá 52 đô la/cổ phiếu, giá thị trường (Phố Wall gọi khái niệm này là Market Cap – Giá trị vốn hóa thị trường) của BNI là 17.680 triệu đô la. Tôi biết được mức định giá này bằng cách vào mục Company Report ở trang MSN Money, nếu muốn tự tính toán thì ta nhân số lượng cổ phiếu đang lưu hành với giá mỗi cổ phiếu. BNI có khoảng 340 triệu cổ phiếu đang lưu hành với giá bán là 52 đô la. Làm phép toán 340.000.000 cổ phiếu x 52 đô la/cổ phiếu = 17.680.000.000 đô la. Vậy giả sử bạn vung tiền mua hết 340 triệu cổ phiếu này thì bao lâu bạn sẽ hoàn vốn? Tính toán như sau:

1. Xác định Giá trị vốn hóa của công ty trong Báo cáo công ty (*Company report*): 17.680 triệu đô la.

2. Xác định lợi nhuận trong 12 tháng gần nhất của công ty Burlington: 2.115 triệu đô la (bạn tìm số liệu này trong phần Báo cáo thu nhập (*Income Statement*) bằng cách cộng dồn bốn quý gần nhất), hoặc vào Company Report cũng có.

▸ **Thu nhập ròng**	695,0	350,0	455,0	517,0

3. Gia tăng lợi nhuận của công ty với tỉ lệ tăng trưởng 12% trong 10 năm hoặc cho đến khi hoàn vốn, bạn có thể dùng Excel tính toán, hoặc vào tính toán tại ruleoneinvesting.com cũng được. Kết quả như sau, lưu ý đơn vị tính là triệu đô la (chúng ta chẳng cần tính đến 10 năm vì đến năm thứ sáu tổng tiền thu về đã vượt qua giá trị vốn hoá Market Cap rồi):

NĂM	NGÀY ĐÒI NỢ
1	$2.368,80
2	$2.653,06
3	$2.971,42
4	$3.327,99
5	$3.727,35
6	$4.174,63
THU NHẬP RÒNG	**$19.223,26**

4. Cộng dồn tất cả lại, sau sáu năm bạn đã thu về nhiều hơn tiền vốn định bỏ ra ban đầu là 17.680 triệu đô la để mua công ty này toàn bộ, tính kỹ ra thì chỉ 5,5 năm là hoàn vốn. Ố là la. Chúng ta đang có thời gian hoàn vốn hệt như một công ty tư nhân. Quaaaaaaá tuyệttttttt!

XÁC ĐỊNH MỨC TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN HẰNG NĂM

Xác định mức tăng trưởng hằng năm là điều không khó. Bạn lấy mức tăng trưởng của 12 tháng gần nhất trước khi bạn mua cổ phiếu, tức là 2.115 triệu, và xem nó là tiền lời của năm zero. Và mặc định là năm sau sẽ tăng trưởng so với năm trước 12%, bạn tính được như sau:

- Số tiền khởi đầu ở năm thứ không = 2.115 triệu
- Số tiền thu về của năm thứ nhất = 2.115 triệu + 12% của 2.115 triệu = 2.368,80 triệu
- Số tiền thu về của năm thứ hai = 2.368,80 triệu + 12% của 23.368,80 triệu = 2.653,06 triệu
- Số tiền thu về của năm thứ ba = 2.653,06 triệu + 12% của 2.653,06 triệu = 2.971,42 triệu
- Số tiền thu về của năm thứ tư = 2.971,42 triệu + 12% của 2.971,42 triệu = 3.327,99 triệu
- Số tiền thu về của năm thứ năm = 3.327,99 triệu + 12% của 3.327,99 triệu = 3.727,35 triệu
- Số tiền thu về của năm thứ sáu = 3.727,35 triệu + 12% của

3.727,35 triệu = 4.174,63 triệu
Bạn tính tổng số tiền thu về của sáu năm, được 19.223,25 triệu đô la, lưu ý là số tiền thu về của năm thứ không bạn chưa được hưởng, nên không cộng nó vào phép tính. Vậy tới năm thứ sáu bạn đã thu về số tiền vượt tiền vốn 17.680 triệu đã bỏ ra mua cổ phiếu. Nếu bạn muốn tính nhanh, Website của tôi có mẫu Excel miễn phí, cũng như các công cụ miễn phí khác giúp bạn thực hiện phân tích Payback Time.

Nếu chúng ta có thể mua được cổ phiếu của một công ty đại chúng với giá của một công ty tư nhân thì theo ngôn ngữ của Warren Buffett, "chúng ta đã mua được cổ phiếu với giá hấp dẫn". Thương vụ nào có thời gian hoàn vốn 10 năm hoặc thấp hơn 10 năm đều là những thương vụ béo bở. Còn nếu chưa tới sáu năm đã hoàn vốn thì phải nói là cực kỳ béo bở.

Nhưng tôi muốn chia sẻ điều này, mọi công ty mỗi năm đều sẽ phải bỏ thêm tiền ra đầu tư để tăng cường sức cạnh tranh và để mở rộng sản xuất kinh doanh. Và như vậy thì nó phải đầu tư thêm vốn, sử dụng lợi nhuận giữ lại để duy trì tăng trưởng cao. Vì vậy thời gian hoàn vốn mà chúng ta tính, không phải là một con số chính xác để bạn chắc chắn rằng tới ngày đó tháng đó là bạn hoàn vốn. Payback Time không phải là con đường tắt để bạn đến với học thuật và "trình độ tiến sĩ Ph.D" về định giá. Nếu muốn định giá phức tạp với nhiều định đề và giả định bạn nên đọc sách của Aswath Damodaran, chứ không phải là sách của tôi.

DAMODARAN ON VALUATION – ASWATH DAMORADAN
(Tạm dịch: Giáo sư Damodaran viết về Định giá) là cuốn sách nổi tiếng nhất của Aswath Damodaran, trình bày tỉ mỉ về mô hình sẽ được sử dụng trong bất kỳ phương thức định giá nào.
Aswath Damodaran hiện là giáo sư tài chính huyền thoại tại Trường Kinh doanh Stern thuộc Đại học New York. Ông vừa dạy tài chính doanh nghiệp và tài chính vốn. Ông tốt nghiệp UCLA, Viện Quản lý Bangalore của Ấn Độ và Đại học Madras.



Xem thêm bài phân tích của GS. Damodaran về thương vụ Facebook – Whatsapp dưới góc độ giá và giá trị:

http://bit.ly/thuong-vu-facebook-whatsapp

Theo phương pháp Payback Time tôi trình bày ở đây, chúng ta cũng không cố gắng đào sâu vào tính toán giá trị của những công ty phức tạp, bạn phải xác định rằng chúng ta không làm những chuyện phức tạp. Nếu ta không xác định được giá trị của một công ty ngay lập tức, thì hoặc chúng ta không có đủ hiểu biết về nó (do đó ta sẽ không mua) hoặc nó là một doanh nghiệp phức tạp (do đó ta sẽ không mua). Chúng ta làm những việc đơn giản với số liệu rõ ràng và minh bạch. Đã trắng thì phải trắng hẳn, đen thì đen hẳn, chúng ta không lấy những thứ màu xám.

Bây giờ bạn kết nối hai khái niệm lại với nhau. Ta có một công ty tuyệt vời với giá một cổ phiếu là 52 đô la, vậy là giá tốt vì nó thấp hơn biên độ an toàn (MOS) tới 2 đô la lận, bạn còn nhớ trong mấy trang trước, chúng ta đã tính được giá biên độ an toàn (MOS) của BNI đối với các nhà đầu tư mới bắt đầu là 54 đô la không. Thời gian hoàn vốn cũng rất ấn tượng: dưới sáu năm. Việc tính toán ra được thời gian hoàn vốn ngắn giúp cho lòng bạn nhẹ nhõm, bạn đang mua một công ty mà lợi nhuận do nó làm ra hàng năm có thể trả lại bạn số tiền vốn bỏ ra trong thời gian dưới 10 năm. Biết thời gian hoàn vốn Payback Time sẽ loại trừ được yếu tố sợ hãi. Và khi bạn đầu tư mà không sợ hãi, bạn có thể gào lên, "Nhào vô mua cổ phiếu này ngay!" trong khi mọi người đang thét to mà tháo chạy, "Trời sập đến nơi rồi bà con ơi!". Và đó là cách bạn sẽ trở nên giàu có.

TẠI SAO BẠN PHẢI QUAN TÂM ĐẾN THỜI GIAN HOÀN VỐN – PAYBACK TIME – KHI BẠN KHÔNG MUA TOÀN BỘ CÔNG TY?

Có vẻ như đối với những người đầu tư cổ phiếu nhỏ lẻ như bạn và tôi, thì thời gian hoàn vốn – Payback Time – dường như là một chiến thuật vô nghĩa và vô dụng vì đằng nào thì chúng ta cũng chẳng thể bỏ túi toàn bộ lợi nhuận hàng năm của công ty. Và chúng ta sẽ bán những cổ phần này khi chúng ta có cơ hội thu về số tiền đầu tư ban đầu mà chỉ để lại phần lãi đầu tư ở cổ phiếu đó. Tuy vậy, thời gian hoàn vốn Payback Time cho ta một góc nhìn mới về giá cổ phiếu. Dù chỉ mua một phần công ty, thì việc xác định thời điểm hoàn vốn sẽ giúp bạn phát hiện ra "bong bóng chứng khoán" mà biên độ an toàn MOS không phát hiện ra.

Hiện tượng "bong bóng chứng khoán" có thể làm cho giá bán cổ phiếu vượt xa giá trị thật của một công ty, xa phi lý luôn. Ví dụ kinh điển là giá cổ phiếu Yahoo! Vào ngày 4 tháng 1 năm 2000, hôm đó giá một cổ phiếu

là 500 đô la, và với giá đó thì tổng tài sản của công ty này được định giá là 505 tỉ đô la, mức lợi nhuận của 12 tháng gần nhất là 47 triệu đô la, và chỉ số PE lúc đó là 11.478 (11 nghìn 478 lần). Và rất nhiều người tôi biết – những người thông minh hơn bạn rất nhiều – đã mua cổ phiếu của Yahoo! với cái giá 500 đô la/cổ phiếu vào thời điểm đó. Bạn có nghĩ rằng tất cả họ đều đã tính toán thời gian hoàn vốn trước khi mua? Tôi giả sử trong 10 năm liền, mỗi năm công ty này có lợi nhuận tăng điên cuồng ở mức 36% đi nữa (dù thật sự là tôi chưa thấy công ty nào đạt được mức tăng 36%), thì cũng phải mất hai-mươi-sáu năm để những người mua cổ phiếu Yahoo! ngày hôm đó lấy lại vốn.

Nếu Yahoo! phát triển với tốc độ đó, thì lợi nhuận của nó sẽ vượt mức 300 tỉ đô la, mà tôi kể cho bạn điều này xem bạn có tin nổi giả thiết đó không: lợi nhuận của tổng cộng hết cả thị trường chứng khoán Mỹ năm 2008 mới được xấp xỉ 300 tỉ đô la (đó là con số người ta thống kê của những cổ phiếu được giao dịch thường xuyên), trong đó gã khổng lồ Exxon đạt doanh thu kỷ lục mà cũng chỉ dừng ở con số 45 tỉ đô la. Vâng, kính thưa các vị giáo sư khả kính, cổ phiếu có lúc bị định giá sai, mà sai có tí xíu thôi đấy nhỉ! (*Tác giả ám chỉ việc Yahoo! bị định giá siêu tưởng vào năm 2000 – Chú thích của người dịch*).

Một cách khác để cân nhắc giá của cổ phiếu mà bạn dự định mua có hợp lý hay không, là thử đặt giả thiết lợi nhuận của công ty sẽ không tăng trưởng mà dậm chân tại chỗ, năm nay 1 đồng, năm sau cũng 1 đồng và cứ thế. Khi đó, chỉ số PE của một Công ty không tăng trưởng sẽ bằng đúng với thời gian hoàn vốn. Ví dụ như công ty Yahoo! trong năm 2000, nếu lợi nhuận không tăng thì những người mua cổ phiếu với giá 500 đô la/cổ phiếu sẽ mất tới 11.478 năm, vâng, mười-một-nghìn-bốn-trăm-bảy-mươi-tám năm để hoàn vốn, tức là hàng trăm thế kỷ sau. Cái giá 500 đô la/cổ phiếu của Yahoo! đúng là một quả bong bóng khổng lồ mà nhiều người đã ôm lấy.

NHƯNG SẼ THẾ NÀO NẾU ...

Mỗi tháng tôi đều có ba buổi gặp gỡ với công chúng để nói chuyện và trả lời các câu hỏi liên quan đến đầu tư. Người ta tổ chức các bữa tiệc với hàng ngàn người tham dự, trong đó có cả những cựu tổng thống Mỹ và nhiều cựu thư ký liên bang. Mọi người được tự do đặt câu hỏi bằng cách chất vấn tôi trực tiếp tại hội thảo hoặc họ có thể viết câu hỏi ra giấy và

nhờ người chuyển đến tôi, người đang cầm mic đứng trên bục. Thú thật có nhiều câu hỏi rất ư là hóc búa, tôi luôn cố gắng đưa ra câu trả lời tốt nhất có thể, và tôi luôn hứa với họ rằng nếu tôi không thể trả lời hết câu hỏi nào, tôi sẽ cố tìm câu trả lời và đưa thông tin lên blog của tôi. Đây là một trong các câu hỏi được đưa lên Web của tôi, một câu hỏi lạ nhưng đánh thẳng vào cốt lõi của định giá đầu tư:

? *Thưa ông Phil Town, mặc dù ông hướng dẫn các nhà đầu tư cách tính toán mức tăng trưởng lợi nhuận của các công ty dựa trên các dữ liệu kinh doanh của các năm trước hoặc phân tích của các chuyên gia, thì ông có nghĩ rằng nó vẫn có những lỗ hổng không? Tôi cho rằng những gì xảy đến cho Công ty AIG vào đầu năm 2007 khác hoàn toàn những gì ông đã hướng dẫn chúng tôi, ít ra thì các con số cho thấy điều đó, hoặc là trường hợp của Công ty Fannie Mae, hay là Countrywide cũng đều như thế. Chúng ta đều biết cả ba công ty vừa nêu là những công ty đáng gờm và hấp dẫn (ít nhất là dựa trên số liệu về chúng vào thời điểm 2007), và giờ cả ba đều đang lao đao. Theo phương pháp của ông, chúng ta nhìn thấy số liệu quá khứ tuyệt vời, và đinh ninh rằng tương lai hẳn nhiên không thể có bất trắc (một sự kiện thiên nga đen – black swan). Thế thì vì sao, thưa ông, những công ty đang lao bon bon với vận tốc 100 km/h trên xa lộ lại có thể đột ngột lao xuống vực như thế? Theo Nassim Nicholas Taleb thì điều gì cũng có thẻ xảy ra. Ông giải thích thế nào về chuyện này, thưa ông?*

P Tôi gọi đây là một câu hỏi hóc búa. Ông Nassim Taleb, một giáo sư toán học chuyên ngành tài chính, rất nổi tiếng với cuốn sách tựa đề *Thiên nga đen*, một cuốn sách nói về các nguy cơ tiềm tàng có thể xảy đến mà chúng ta lại thường phớt lờ, đã gọi những yếu tố bất ngờ đó là Thiên nga đen. Trước kia cả thế giới ai cũng nghĩ rằng mọi con thiên nga đều có lông màu trắng, chẳng bao giờ có thiên nga đen. Nhưng rồi các nhà khoa học đã phát hiện thiên nga đen sống ở Úc châu. Đó là lý do Nassim Taleb đặt tên cho các sự kiện bất ngờ xảy đến là Thiên nga đen. Nhưng câu hỏi chết tiệt đó khiến cho tôi muốn làm rõ vấn đề này: Làm sao chúng ta chắc chắn được cái công ty mà chúng ta định mua cổ phiếu, sẽ không bỗng nhiên từ thiên nga trắng biến thành thiên nga đen?

Tôi cho rằng câu trả lời đã hàm chứa ngay trong câu hỏi. Ông Taleb, người viết cuốn *Thiên nga đen*, khẳng định rằng một công ty mà mọi số liệu đều tuyệt vời cũng luôn có thể rơi vào tình trạng khủng hoảng mà chẳng có lý do nào giải thích được. Warren Buffett và Charlie Munger thường đưa ra các quyết định đúng đắn vì họ là mẫu người thường có những quyết định cực kỳ hợp lý. Trong một bức thư viết năm 1990, ông

Buffett nói rằng "sự lạc quan khiến cho người mua cổ phiếu mất đi những quyết định hợp lý". Nói một cách khác, dù có một công ty chín năm liền có chỉ số tăng trưởng tuyệt vời, những người mua bằng lý trí vẫn khăng khăng chỉ mua khi có giá hợp lý mà thôi, còn không họ sẽ không mua. Trong khi đó, những người đưa ra quyết định không dựa trên lý trí không chỉ mong tiếp nhận toàn tin tốt, mà lại còn chấp nhận mua với giá cao và không bao giờ nghĩ rằng sẽ có hiện tượng thiên nga đen xảy ra. Khi hiện tượng thiên nga đen xảy ra, họ sẽ mất tiền. Vì vậy, nếu bạn muốn mua tích trữ cổ phiếu và vẫn cân nhắc đến hiện tượng thiên nga đen của ông Taleb, chúng ta chỉ mua với biên độ an toàn lớn.

Muốn có mức giá nằm trong biên độ an toàn MOS, ta cần tính được giá trị thực của công ty ta đang nhắm tới. Thực ra phương pháp của tôi không hoàn toàn dựa vào các số liệu của năm cũ hoặc nhận xét của các chuyên gia, chúng ta xác định giá trị thật (*sticker price*) dựa vào cách nhìn nhận của chúng ta về công ty cần mua, dĩ nhiên chúng ta cần tham khảo các dữ liệu về tình hình làm ăn trong quá khứ, nhưng chủ yếu ta nhìn về tương lai, cũng giống như khi lái xe ô tô, bạn phải nhìn kính chiếu hậu, nhưng để lái xe mắt bạn chủ yếu phải nhìn về phía trước, vì bạn muốn tiến lên. Khi tôi và bạn mua tích trữ một công ty, chúng ta nhìn về tương lai xa của nó. Thông thường cổ phiếu mà chúng ta mua được là những cổ phiếu mà nhóm các tai to mặt lớn nhả ra khi thị trường biến động xấu. Để có thể mua khi họ đang bán đổ bán tháo đòi hỏi một sự tự tin ở tầm cao mà chỉ có những người thực sự hiểu rõ về công ty mới dám can đảm thực hiện. Bạn phải hiểu thật rõ món hàng bạn muốn mua.

Tôi cần giải thích thêm vài dòng về "hiểu thật rõ món hàng bạn muốn mua": có nghĩa là bạn phải hiểu rõ đến mức bạn rất vui sướng nắm giữ cổ phiếu của công ty này suốt 10 năm, cho dù không có tồn tại thị trường chứng khoán và thanh khoản trong suốt 10 năm này. Ý tôi là bạn phải hiểu thật rõ về công ty đó, đến nỗi khi vừa có được giá tốt ở biên độ an toàn giá – MOS đầu tiên, bạn muốn đổ tiền mua hết cả công ty, và mua với niềm vui sướng khôn cùng. Và nó cũng có nghĩa là bạn hiểu đến mức không để bị lừa mua hớ một công ty tồi. Và bạn có thể tránh hầu hết các quả lừa bằng cách chọn mặt gửi vàng, hãy tìm hiểu vị CEO đang điều hành công ty. Nếu có gì đó khiến bạn không tin vị CEO này, đừng đầu tư vào đó.

Tôi kể cho bạn nghe những chuyện mà tôi biết để bạn lưu tâm hơn về việc chọn mặt gởi vàng khi mua cổ phiếu.

1. Bạn có biết công ty Enron, một công ty lớn hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực cung cấp năng lượng có trụ sở tại Texas. Giai đoạn cuối những năm 1990, cổ phiếu của công ty này từng có thời điểm lên cao chót vót, và nó còn vươn xa từ nước Mỹ ra các châu lục khác, nhưng thực sự tôi không biết công ty này kiếm tiền ra sao và các thông tin về nó khá mù mờ. Hồi đó tôi không mua cổ phiếu của Enron. Sau này các vụ bê bối của Enron dần bị phanh phui và đến 2007 công ty này phá sản. Nếu bạn không hiểu, bạn không đầu tư. Hết chuyện.

2. Một công ty khác là WorldCom hoạt động về lĩnh vực viễn thông. Bạn có rành về lĩnh vực viễn thông không? Bạn có biết tay CEO của WorldCom là kẻ vung tiền như nước, là một tay chơi thứ thiệt không? Năm 2002 công ty này rơi vào tình trạng khốn khổ, bị phá sản sau những scandal tài chính. Này nhé, nếu CEO vung tiền xây lâu đài của riêng hắn ta, hãy chạy và né thật xa!

3. Rồi nữa, tôi kể bạn nghe về ba công ty hoạt động rất mạnh trong lĩnh vực bất động sản là Countrywide, Ngân hàng Washington Mutual và Fannie Mae. Khoảng đầu những năm 2000 giá cổ phiếu của cả ba gia tăng liên tục. Hồi đó, tôi thấy không nên mua cổ phiếu của ba công ty này, vì các chỉ số phân tích của tôi cho thấy giá của cổ phiếu và tổng tài sản của ba công ty này đang rất rõ hiện tượng bong bóng. Thời điểm đó tôi cho rằng giá cổ phiếu của các công ty bất động sản rất ảo và có hiện tượng bong bóng. Ông Robert Shiller, người mà chúng ta đã lấy biểu đồ để phân tích trong sách này, hồi đó cũng có quan điểm hết sức quan ngại về Countrywide và hai công ty kia. Ngoài ra tôi còn biết hàng chục chuyên gia cổ phiếu có cùng suy



Xem thêm về những công ty lớn sụp đổ vì khủng hoảng kinh tế 2008:
http://bit.ly/khung-hoang-kinh-te-2008

nghĩ với tôi và ông Shiller. Tôi còn đoán rằng tới năm 2005 thì ba công ty này sẽ khốn khổ. Và dĩ nhiên là không nên mua bong bóng, mà nếu đang giữ chúng thì phải bán ngay. À, còn chuyện này nữa – mấy ông sếp của Countrywide đã bán đổ bán tháo cổ phiếu của Countrywide mà họ đang có, như thể ngày mai là nó phá sản. Và họ đã đúng! Phải không?

4. Ví dụ cuối cùng là Công ty bảo hiểm AIG. Ông Warren Buffett rất rành về lĩnh vực bảo hiểm, nhưng ông ta nhất định không mua cổ phiếu của AIG dù nó từng nổi đình nổi đám. Cái tên AIG từng được quảng cáo trên áo thi đấu của đội bóng Manchester United, và dĩ nhiên chi phí marketing này phải tốn hàng tỉ đô la. Nói như thế để bạn mường tượng rằng AIG rất có thế lực vào thời hoàng kim của nó. Nhưng AIG đã sa thải cả người sáng lập lẫn chủ tịch của mình, bạn nhớ điều này nhé, đó là không cần biết các lý do ẩn phía sau thế nào, việc công ty sa thải CEO và chủ tịch là một mối lo ngại cho người mua cổ phiếu. Và dĩ nhiên bạn không hiểu gì về những người mới, thì đừng mua vì chẳng biết họ sẽ đưa công ty đi về đâu. Mà AIG kinh doanh theo hình thức chứng khoán phái sinh trong bảo hiểm dựa trên hoạt động thế chấp, mà tôi thì chưa tìm ra cách đánh giá những rủi ro của dạng kinh doanh này. Mà qủy quái làm sao AIG lại bổ nhiệm một tay cũng chả rành về lĩnh vực này làm CEO mới. Nhân tiện đây, tôi cũng khuyên bạn rằng đừng mở công ty về lĩnh vực không phải là sở trường của bạn. Và dĩ nhiên tôi cũng nhắc nhở ai đầu tư cổ phiếu: đừng mua cổ phiếu của công ty mà CEO không rành về lĩnh vực kinh doanh của công ty.

Đọc tới đây bạn có thấy nản không? Bạn có nghĩ: Sao mà phải tìm hiểu nhiều thứ trước khi đầu tư như vậy nhỉ. Nếu bạn tham khảo ý kiến của những người kỳ cựu trong lĩnh vực cổ phiếu, một số sẽ khuyên bạn đừng dính vào vì nhức đầu lắm. Một số người khi chưa cần hỏi chuyên gia, thì đã tự thấy mệt mỏi và không muốn kiểm soát tài chính của mình. Bạn có thể không nghĩ rằng lựa chọn thay thế tốt nhất bạn đang có – tức mua cả thị trường bằng cách đầu tư vào quỹ chỉ số, thí dụ quỹ ETFs có thể là một lựa chọn tồi trong gần một nửa thế kỷ trước. Nhưng nhiều người trong các bạn biết mà vẫn làm, vì sợ mắc sai lầm. Tôi thông cảm với họ.

Đầu tư cổ phiếu cũng giống như lái xe hơi vậy. Mỗi năm có 50 ngàn người tử vong vì tai nạn xe hơi trên toàn nước Mỹ. Nhưng bạn có vì thế mà chấm dứt việc đi xe hơi vì cho rằng có nguy hiểm khi đi xe hơi không?

Thực tế là chả ai làm vậy. Chúng ta vẫn chạy xe hàng ngày, và để tai nạn không xảy đến, bạn học lái xe trong những con phố nhỏ và chỉ lái ra đường cao tốc khi đã lái tương đối ngon lành. Chắc chắn rồi bạn cũng có một vài vụ va quẹt, nhưng nó sẽ giúp bạn trở thành những tài xế vững vàng, và sẽ sớm thôi, lái xe không còn là điều gì đó đáng sợ và đầy rủi ro nữa. Tôi đã bị một cái cây quật vào xe vào tuần trước. Tôi đã học được bài học rằng trên đường cũng có thể xuất hiện cành cây. Giờ tôi cẩn thận hơn với cây cối khi lái xe trên đường.

Bạn đã nắm được vấn đề rồi chứ? Những người đã mua cổ phiếu của Countrywide với cái giá bong bóng, thì cũng chẳng khác nào ngồi trên một chiếc taxi của một tài xế say rượu mà lại không có bằng lái. Còn nếu bạn tìm hiểu về công ty bạn muốn đầu tư, đọc về lĩnh vực mà nó đang kinh doanh, tìm hiểu xem nó có "con hào kinh tế" và vững chắc hay không, CEO của nó có phải người bạn có thể đặt niềm tin hay không, thì xem như bạn đang học lái xe để tự mình điều khiển xe cộ. Cùng đi trên một tuyến đường nhưng có người đến nơi an toàn, kẻ thì sứt đầu mẻ trán. Và đầu tư chứng khoán cũng thế, những người hiểu biết về nó thì kiếm được hàng triệu đô la, còn những người không chuẩn bị kiến thức thì lại trắng tay. Việc xác định mục tiêu của đầu tư cũng giống như xác định rằng bạn muốn lái xe đến địa điểm nào, và suốt đoạn đường đó, bạn sẽ an toàn nếu lái với tốc độ bạn xử lý được, né tránh cách tình huống xấu, và đạp thẳng tấp vào lề khi bạn không chắc chắn. Và nếu bạn có thể giữ cái đầu lạnh khi Ngài Thị Trường (*Mr. Market*) trầm cảm và không bị xoay như chong chóng khi ông ta phát cuồng, bạn sẽ trở nên rất giàu có – bất chấp hiện tượng thiên nga đen có thể thi thoảng diễn ra.

Nhiều bạn đọc tới đây sẽ tự hỏi: vậy là chúng ta sẽ đầu tư quả nào là trúng quả đó, nếu làm đúng theo Phil Town hướng dẫn. Và tôi xin trả lời bạn luôn rằng: Hầu như có một điều chắc chắn rằng lúc khởi đầu, mọi thứ sẽ không êm xuôi ngay đâu, và bạn có thể mất tiền đấy. Nhưng nếu lúc đầu bạn cứ cố gắng từng bước thực hiện từng phần tôi đã hướng dẫn cho thuần thục, bạn sẽ biết mình sai chỗ nào và rút kinh nghiệm, và từ từ sẽ kiếm được tiền. Tôi đảm bảo số tiền kiếm được từ các vụ đầu tư thành công sẽ nhiều hơn số tiền bạn mất đi cho các vụ thua lỗ. Và càng ngày số vụ thất bại sẽ càng giảm đi. Đây là kinh nghiệm của các nhà đầu tư vĩ đại mà tôi biết .

Điều thôi thúc tôi viết cuốn sách mà bạn đang xem là mong muốn

giúp những người đầu tư cổ phiếu bớt đi những phi vụ thất bại. Tôi lập ra Website RuleOneInvesting.com cũng chỉ mong bạn học trong vài tháng để biết những điều mà tôi mất 25 năm mới nhận ra. Giảm thất bại và giảm thời gian để nắm vững kiến thức cho mọi người, đó là mục đích của giáo dục. Bạn và tôi hoàn toàn có thể làm tốt điều đó, vì chúng ta đã có bí kíp mà hai nhà đầu tư lẫy lừng – ông Benjamin Graham và ông Buffett – để lại: nếu chúng ta biết các nhà đầu tư sừng sỏ đã làm gì trong hàng trăm năm qua và rồi làm theo, chúng ta sẽ gặt hái được thành công như họ. Mấu chốt chính là nhận ra liệu bạn có đang làm đúng hay không, liệu bạn có đang làm theo cách các nhà đầu tư hàng đầu vẫn làm hay không, bạn sẽ thành công.

HOÀN VỐN NHANH HƠN NẾU CỔ PHIẾU TỤT GIÁ SAU KHI BẠN MUA VÀO

Sau khi bạn đã mua được một ít cổ phiếu của một công ty, giá cổ phiếu sẽ sớm muộn biến động, hoặc là lên hoặc là xuống. Cái nào cũng tốt cả.

Bạn đang nghĩ là tôi nói tào lao. Không tào lao đâu bạn, nên nhớ rằng cái mà chúng ta đang nắm trong tay không phải là giá bán cổ phiếu, mà là giá trị thực của công ty đó. Dù cổ phiếu rớt giá, nhưng nếu chúng ta biết giá trị thực của công ty mà ta đang sở hữu, thì trước sau gì chúng ta cũng có rất nhiều tiền. Chúng ta đầu tư, không mong là ngày hôm nay hoặc ngày mai chúng ta sẽ bán cổ phiếu đó mà chúng ta mua công ty khi nhìn về tương lai của nó, nắm giữ và đầu tư nhiều năm. Sau khi bạn mua một phần rồi, mà giá lại giảm, thì đó chính là cơ hội để bạn mua thêm nữa với giá còn thấp hơn giá bạn mua lần đầu. Vậy giá giảm là điều tốt.

Giả sử rằng bạn có 10 ngàn đô la và phát hiện ra một công ty tuyệt vời để đầu tư: nó có "con hào kinh tế", và có cả những nhà quản lý đáng tin cậy, và giá một cổ phiếu ở mức 10 đô la/cổ phiếu, trong khi giá trị mà bạn tính được là 20 đô la/cổ phiếu, tức là giá mua nằm trong biên độ an toàn MOS là 50%, cùng với đó là thời gian hoàn vốn tám năm. Thế là bạn dùng 10 ngàn đô la để mua 1.000 cổ phiếu của công ty này. Sáu tháng sau, bạn lại dành dụm được 10 ngàn đô la nữa và lại muốn mua cổ phiếu của công ty mà sáu tháng trước bạn đã mua. Thì lúc này giá một cổ phiếu đã là 20 đô la, thời gian hoàn vốn cũng tăng thành 13 năm. Bản chất của công ty này vẫn thế, chỉ là không còn biên độ an toàn mà thôi, và thời gian hoàn vốn cũng lâu quá. Vậy là bạn không thể mua thêm được nữa vì giá đó không còn biên độ an toàn nữa rồi.

Tiếp tục năm năm sau đó, giá một cổ phiếu đó vẫn là 20 đô la. Nếu bạn đem 1000 phiếu ra bán, bạn thu về gấp 20 ngàn đô la. Tính ra thì bạn lời được 15% lãi kép mỗi năm (*Bạn có thể tính nháp theo Quy tắc 72 – Chú thích của người dịch*). Đó là một phi vụ thành công.

Nhưng sẽ ra sao nếu mọi chuyện diễn ra theo kịch bản khác. Cũng vẫn cổ phiếu của công ty đó, và bạn mua 1.000 cổ phiếu ở mức giá 10 đô la. Sáu tháng sau bạn cũng lại để dành được 10 ngàn đô la nữa và lại muốn đầu tư. Bạn kiểm tra thì thấy công ty mà sáu tháng trước bạn mua, hiện nay giá một cổ phiếu chỉ còn 5 đô la, trong khi giá trị thực của nó vẫn là 20 đô la/cổ phiếu, thời gian hoàn vốn lúc này giảm xuống còn năm năm, dĩ nhiên giá mua nằm trong biên độ an toàn MOS. Thế là bạn chi ra 1000 đô la và mua về được 2.000 cổ phiếu nữa. Trong cả kịch bản trước và kịch bản này, khi tôi bảo "bản chất công ty vẫn thế" có nghĩa là bạn phải kiểm tra lại phân tích về bốn chữ M (Meaning – có ý nghĩa với bạn không? Management – các nhà quản lý công ty có tốt không? MOAT – có "con hào kinh tế" không? MOS – có biên độ an toàn về giá không?) để đảm bảo giá trị của công ty vẫn giống như lần đầu bạn mua vào. Khác biệt ở đây là biên độ an toàn MOS tốt hơn.

Rồi lại sáu tháng sau, bạn lại để dành được 10.000 đô la nữa, và phát hiện người ta đang bán cổ phiếu yêu thích của bạn, lần này giá chỉ còn 1 đô la mà thôi, thời gian hoàn vốn chỉ còn hai năm, bạn tính toán và biết giá trị thực của một cổ phiếu vẫn giữ ở mức 20 đô la. Sao cổ phiếu này lại giảm thê thảm đến thế nhỉ, có thể do thị trường khủng hoảng và chả ai muốn mua cổ phiếu vào lúc này. Bạn lại mua vào và được thêm 10 ngàn cổ phiếu.

Bây giờ trong tay bạn có 13 ngàn cổ phiếu, vốn bạn bỏ ra là 30 ngàn đô la. Tính trung bình là bạn chi ra 2.3 đô la để mua một cổ phiếu. Thế rồi năm năm sau, giá cổ phiếu trở về đúng giá trị của nó là 20 đô la/cổ phiếu. Bạn hãy xem lại kịch bản đầu tiên, lúc đó có mức lãi 15% mỗi năm. Còn trong hoàn cảnh này, bạn bán ra 13.000 cổ phiếu và thu về 260 ngàn đô la, tính ra bạn lãi tới 54% mỗi năm. Thay vì bán được 20 ngàn đô la, thì bạn bán được tới 260 ngàn đô la, bởi vì bạn đã rèn luyện để mua tích trữ cổ phiếu.

Khi xuống tức là lên: hãy nhớ nhé! "Khi nào giá giảm lại làm lợi nhuận tăng?" Câu trả lời là khi bạn mua tích trữ một công ty tuyệt vời.

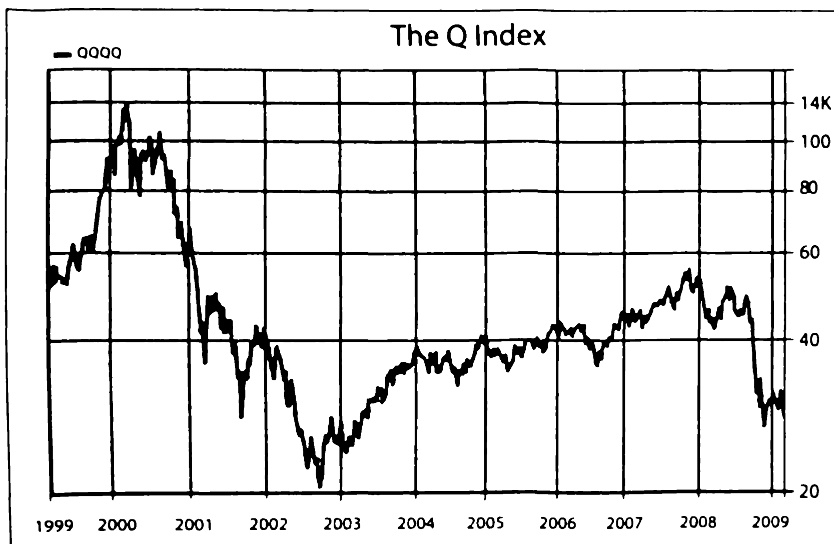
Mỗi ngày sẽ có nhiều công ty tuyệt vời mà bạn có thể mua cổ phiếu với giá hời. Bạn không thể mua hết cổ phiếu của các công ty đó, nhưng chỉ một lượng nhỏ của công ty tốt với giá tuyệt vời cũng sẽ làm bạn trở nên giàu có.

ĐÂY CÓ PHẢI LÀ CHIẾN THUẬT TRUNG BÌNH HÓA CHI PHÍ ĐẦU TƯ DCA (DOLLAR COST AVERAGING) KHÔNG?

Xin nói ngay là không giống. Trong chiến thuật DCA, bạn sẽ mua cổ phiếu theo định kỳ với một lượng tiền lần nào cũng như lần nào, dù rằng thị trường lên hay xuống bạn cũng cứ mua vào. Rất nhiều chuyên gia đã phê phán DCA rằng nó chả phải là chiến thuật đầu tư gì cả, nó chỉ là mánh lới tiếp thị của những người tạo ra nó. Những người ca ngợi chiến thuật DCA nói rằng nó giúp giảm thiểu rủi ro trong đầu tư, nhưng nó bị rất đông người chỉ trích rằng chẳng những không giảm rủi ro cho nhà đầu tư, mà còn làm giảm lợi nhuận so với các chiến thuật đầu tư khác. Khi bạn mua cổ phiếu và sau đó cổ phiếu của bạn bị rớt giá, những gã vớ vẩn có thể nói với bạn rằng: "Hãy giữ cổ phiếu đã mua, và hãy mua thêm, đó là làm theo chiến thuật của DCA để giảm chi phí đầu tư". Vậy lần đầu bạn mua với giá 20 đô la/phiếu, bây giờ là giá giảm, bạn nghe lời gã vớ vẩn đó và mua thêm một lượng nữa với giá 10 đô la/phiếu. Rồi khi giá tụt xuống 5 đô la/phiếu, gã kia chẳng biết khuyên bạn điều gì nữa vì anh ta không biết giá trị thật của loại cổ phiếu đó. Biết đâu gã này lại đoán rằng giá trị thực của một cổ phiếu là 1 đô la cũng nên. Hắn ta không dám khuyên bạn bán ra, vì bán lúc này lỗ vốn và bạn sẽ đổ tội cho hắn. Hắn chỉ còn cách là khuyên bạn cứ mua thêm, hy vọng sẽ đến lúc giá cổ phiếu sẽ tăng cao hơn mức bình quân bạn phải chi để mua loại cổ phiếu đó từ trước tới nay. Nhưng chuyện đó chỉ xảy ra khi thị trường có chiều hướng đi lên. Còn thời điểm ảm đạm kéo dài như khi cuốn sách này ra đời, thì tung tiền ra mua tiếp một công ty tồi chỉ tổ lỗ vốn nặng hơn mà thôi.

Chuyện đó có thể xảy ra? Đương nhiên rồi, nó còn xảy ra như cơm bữa. Nhưng liệu nó sẽ không diễn ra trong một thời gian dài? Và thị trường không thể định giá sai giá trị cổ phiếu trong nhiều năm đúng không? Thật không may, việc định giá sai lầm giá trị cổ phiếu đang diễn ra nhan nhản. Cổ phiếu có thể bị định giá quá cao hàng chục năm. Rồi thì cũng có lúc nó được định giá đúng để rồi đi đứt ngay sau đó. Trong giai đoạn 1999–2009 cổ phiếu các công ty công nghệ rất hút khách, nếu bạn đầu tư theo vào cổ phiếu của nhóm 100 công ty công nghệ được niêm yết

trên sàn Nasdaq theo chiến thuật DCA, tức là đầu tư vào chỉ số Q (Q index), với vốn khoảng 12 ngàn đô la/năm, thì trong 10 năm bạn đã đầu tư được 120 ngàn đô la, giá trung bình bạn bỏ ra mua một cổ phiếu sẽ là 47 đô la. Nhưng đến tháng 3 năm 2009, giá cổ phiếu trung bình của 100 công ty này giảm còn khoảng 27 đô la/phiếu, vậy là bạn đã lỗ 43% số vốn sau 10 năm đầu tư, cũng nhờ chiến thuật DCA mà ra cả. Rồi từ từ thị trường cũng định giá đúng giá trị của các công ty công nghệ. Với những người sau sự kiện giảm 43% vốn mà vẫn cố bám trụ theo chiến thuật DCA, một ngày nào bạn sẽ thu hồi lại vốn, không lời xu nào. Một ngày nào đó, trong thị trường như thế này, có thể là một thời gian rất dài, chẳng hạn như quá cả tuổi hưu của bạn.



DCA là một chiến thuật ngu xuẩn. Nó là cách mua mua công ty hay mua chỉ số index mà không dùng đến não. Sự thật là nó có vẻ như rất đơn giản và hiệu quả nhằm tránh mua ở giá xấu đã khiến nó trở nên một công cụ đắc lực cho các tay "chuyên gia" tài chính thiếu não.

Sai lầm cơ bản nhất của chiến thuật DCA là nó xem giá cổ phiếu và giá trị công ty là một, vì khi đầu tư theo chiến thuật DCA, người ta không yêu cầu bạn xác định giá trị của công ty đó.

Nếu bạn đã từng thích DCA trong quá khứ, thì nay bạn sẽ yêu phương pháp đầu tư bằng cách mua tích trữ cổ phiếu. Hãy xem mua tích trữ cổ phiếu giống như DCA nhưng có dùng não. Đó là: hãy mua vào khi giá nằm trong một mức biên độ an toàn MOS lớn, và thời gian hoàn vốn ngắn, và sau đó cứ mua vào miễn là MOS và thời gian hoàn vốn vẫn giữ nguyên. Nếu giá cổ phiếu tụt, ta có thể mua nhiều cổ phiếu hơn với cùng số tiền. Nếu cổ phiếu tăng giá trên mức biên độ an toàn, hoặc là thời gian hoàn vốn dài quá, thì đừng mua.

Thay vì đầu tư và hồi hộp theo các "cơn sóng" lên xuống của thị trường với chiến thuật ngu ngốc DCA, chúng ta mua tích trữ cổ phiếu vì chúng ta xác định được giá trị thật của doanh nghiệp và vì thế khi giá cổ phiếu cao hơn giá trị, chúng ta không mua vào.

TRỞ LẠI VỚI BNI: LÀM GÌ TIẾP THEO ĐÂY?

Bây giờ bạn trả lời câu hỏi của tôi nhé, đây là câu hỏi quan trọng để xem bạn đã thấm được chút gì khi đọc sách của tôi: Một khi bạn đã mua cổ phiếu của BNI ở mức giá 52 đô la, vậy mua xong rồi, bạn muốn hôm sau giá đi lên hay đi xuống? Cũng tương tự như khi bạn đi mua bánh mì, bạn thích ăn bánh mì vào mỗi sáng, vậy bạn muốn giá bánh mì giảm giá hay tăng giá? (Câu trả lời là giảm giá phải không, dĩ nhiên bánh mì vẫn ngon, thơm và chất lượng vẫn không hề thay đổi so với thường ngày).

NHỮNG ĐIỀU NÊN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG

Tôi nhận thấy rằng, giá cổ phiếu của một số công ty được đẩy lên quá cao so với giá trị thật của chúng, bởi vì người ta không xác định được những năm tiếp theo lợi nhuận của những công ty này cao hay thấp. Bạn phải khôn khéo, bằng cách xem cho kỹ 10 năm gần đây tình hình tài chính của họ thế nào. Sau đó là việc tính toán xem tương lai họ sẽ có lợi nhuận ra sao và từ đó xác định giá trị thật sự của công ty mà bạn nhắm tới. Đầu tư với biên độ lợi nhuận đáng kể sẽ bảo vệ tỉ lệ lợi nhuận tối thiểu chấp nhận được (MARR) khi bạn bán ra với giá bằng hoặc hơn giá trị thực (*sticker price*) của cổ phiếu.

- Đừng bao giờ nhầm lẫn giữa giá cả và giá trị. Luôn định giá trị thực (*sticker price*) của một công ty và không bao giờ trả đến mức giá đó (phải có biên an toàn MOS chứ).
- Tính toán giá biên độ an toàn (MOS), sử dụng những công cụ theo phương pháp mua tích trữ miễn phí tại trang Web RuleOneInvesting.com (Ở Việt Nam bạn có thể vào www.happy.live để tham khảo và tham gia các khoá học của chúng tôi hàng tháng/ hàng quý trên internet và các hội thảo).
- Hãy tính xem thời gian bạn lấy lại vốn Payback Time, khi thực hiện bước này bạn sẽ phát hiện ra cổ phiếu bạn đang nhắm tới có hiện tượng bong bóng giá hay không? ●

CHƯƠNG 5

Tám bước chập chững đi đến thành công

Không ai buộc bạn phải học...
cũng như chẳng ai buộc bạn phải sống vậy.

W. EDWARDS DEMING

MỤC ĐÍCH CỦA MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận từ đầu tư với ít nỗ lực và ít rủi ro nhất có thể. Chúng ta mua tích trữ một doanh nghiệp bằng cách đầu tư vào một phần doanh nghiệp đó với biên độ giá an toàn – MOS (*Margin of Safety*). Nếu giá cổ phiếu đi xuống mà không do việc thay đổi về bản chất kinh doanh cốt lõi của doanh nghiệp, chúng ta sẽ mua thêm. Đầu tư ở giá thấp sẽ giảm chi phí đầu tư trung bình của chúng ta xuống, đồng thời làm gia tăng tỷ suất lợi nhuận gộp trong tương lai. Đây chính là cách người nghèo làm giàu và người giàu trở nên giàu hơn.

Hiểu một cách đơn giản, cốt lõi của mua tích trữ là biến dịp hạ giá trở thành cơ hội tăng lợi tức đầu tư. Để biến sự giảm thành sự gia tăng giàu có, hãy thực hiện tám bước đơn giản sau:

TÁM BƯỚC BIẾN XUỐNG THÀNH LÊN

1. Tìm kiếm
2. Xác định giá trị
3. Theo dõi
4. Mua
5. Sở hữu
6. Mua tích trữ
7. Bán
8. Lặp lại đến khi giàu có

BƯỚC 1: TÌM KIẾM

Bạn phải biết mình đang tìm kiếm điều gì: đó là tìm kiếm một doanh nghiệp tuyệt vời. (Nếu bạn không chắc doanh nghiệp tuyệt vời là như thế nào, hãy đọc lại Chương 3 và dành chút thời gian tham khảo Website của tôi). Tìm kiếm chính là bước đầu tiên để biến một thị trường đang suy giảm mạnh trở thành một dịp để làm giàu. Bạn tìm kiếm một điều rất cụ thể đó chính là ba chữ M: một doanh nghiệp trong một ngành mà bạn hiểu (Ý nghĩa – Meaning) với một lợi thế cạnh tranh vững chắc ("con hào kinh tế" – Moat) và một CEO bạn tin tưởng (ban điều hành – Management).

Đôi khi, biết rõ cái ta không cần tìm chính là khởi điểm để thu hẹp phạm vi tìm kiếm của mình lại. Tôi đã nêu vài điểm báo động đỏ ở cuối Chương 3. Nhưng bây giờ chúng ta đã thực sự sẵn sàng để mua vào, hãy cùng nhắc lại danh sách và đi sâu hơn vào các chi tiết. Hãy nhớ rằng, nếu bạn tiến hành mua tích trữ, bạn thật sự phải thực hiện đúng các bước này. Có một giác quan tinh nhạy để phát hiện sớm các báo động đỏ sẽ tiết kiệm cho chúng ta rất nhiều thời gian, công sức, và dĩ nhiên, cả tiền bạc nữa.

▸ DANH SÁCH CÁC ĐIỂM BÁO ĐỘNG ĐỎ – PHẦN II

1. Không có ý nghĩa với bản thân. Hãy nhớ rằng, nếu bạn không phải một chuyên gia trong ngành nào, thì bạn cũng đừng sở hữu một doanh nghiệp nào trong ngành ấy. Nếu bạn không hiểu một ngành công nghiệp, đừng dấn thân vào cho tới khi bạn hiểu rõ. Hãy đọc lại Chương 3.

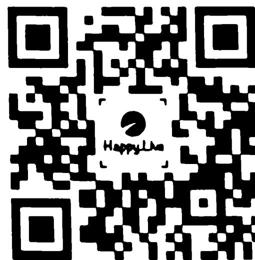
2. Không có lợi thế cạnh tranh. Nếu không có lợi thế cạnh tranh bền vững, không cần cân nhắc đến công ty đó. Không có lợi thế cạnh tranh, tức là phải cạnh tranh bằng giá. Nếu vũ khí của đối thủ là hàng hóa tốt tương đương hàng của bạn nhưng giá rẻ hơn, khách hàng hiển nhiên sẽ mua của họ. Bạn sẽ bị ép để hạ giá. Nếu đối thủ

cạnh tranh của bạn sống ở Trung Quốc, hắn có thể hạ giá bán đến dưới mức giá vốn sản xuất của bạn nữa. Đó là điều đã từng xảy ra cho các cửa hàng kim khí tại các thị trấn nhỏ của Mỹ khi Wal-mart khai trương siêu thị của họ. Vì số lượng đặt hàng của Wal-mart quá lớn, họ có thể bán đồ kim khí rẻ hơn giá khách mua tại xưởng. Đừng sở hữu một công ty nếu nó không có lợi thế cạnh tranh lớn, dù cho đó là công ty tư nhân hay công ty đại chúng.

3. Không có CEO

Dĩ nhiên, phải có ai đó ngồi vào vị trí của vị giám đốc điều hành (CEO) chứ, nhưng điều đó không có nghĩa rằng doanh nghiệp đó đang có một người điều hành thực sự. Lãnh đạo là vấn đề về tầm nhìn và giá trị. Mọi công ty công đều có ban điều hành. Nhưng chỉ có một số ít là có kỹ năng lãnh đạo. Khi tôi viết quyển sách này, Steve Jobs (CEO của Apple) đang chống chọi với bệnh tật. Tôi đã từng làm việc với Steve và tôi có thể nói với bạn, bằng kinh nghiệm của chính bản thân mình, rằng điều gì ông ta đã cho là đúng, ông ta sẽ không đời nào nhượng bộ. Cũng giống như Simon của American Idol. Steve hoàn toàn không quan tâm đến cảm xúc cá nhân của bạn. Điều bạn đang làm hoặc là "tuyệt tác", hoặc là "cục rác" ông ấy không quan tâm.

Chính sự tập trung một cách tuyệt đối vào những điều Steve cho rằng là "tuyệt tác" đã làm cho Apple gắn kết công nghệ với người tiêu dùng tốt hơn bất cứ công ty nào khác trên thế giới. Nước Mỹ cần nhiều "tay ngổ ngáo", cứng cựa, chuyên bài trừ các lề thói làm việc cũ kỹ giống như Steve Jobs. Nhưng điều gì sẽ xảy ra, nếu Steve không thể khỏe lại? Đó là một câu hỏi mở rằng liệu ai khác ngoài Steve có thể giữ sản phẩm Apple ở chóp của sự sáng tạo đỉnh cao.



Xem thêm về John Sculley – người đã đuổi Steve Jobs khỏi Apple:

http://bit.ly/john-sculley-hoi-han-vi-duoi-viec-steve-jobs

Lần trước khi Steve bị phế truất, công ty đã mời một tay "bán nước đường" (ý nói cựu CEO của Pepsi và của Apple) về lãnh đạo, và Apple gần tiêu. Khi Steve trở lại, ông ta cứu cả công ty. Chúng ta sẽ cùng chờ xem liệu có một nhà lãnh đạo thực thụ khác có thể bước lên vũ đài và giữ Apple an toàn hay không. (Qua đó, bạn cũng cần phải thận trọng khi mua một công ty lệ thuộc quá nhiều vào trí tuệ của một cá nhân. Nếu tài sản con người ấy đi mất, toàn bộ doanh nghiệp cũng sẽ đi tong). Chúng ta cũng cần chắc chắn rằng chúng ta không đầu tư vào doanh nghiệp có người đứng đầu là chính trị gia. Họ không phải những người lãnh đạo. Họ và người lãnh đạo là hai thái cực. Đám đông muốn đi đâu, họ đến đó trước và vẫy vẫy cây gậy trên tay. Thế giới này đã có quá đủ những màn chiêu trò câu khách của các chính trị gia. Hãy cẩn thận nếu bạn đầu tư vào công ty như vậy.

4. Nợ quá lớn. Không có nợ nần là tốt nhất, đặc biệt là nợ tín dụng. Nợ cho thấy doanh nghiệp cần mượn tiền để trang trải vốn hoặc phát triển, hoặc cả hai. Khi kinh tế khó khăn, dòng tiền mặt của công ty sẽ cạn kiệt. Khi đó, họ phải bán thêm cổ phiếu ra, làm tăng lượng cổ đông hiện có hoặc giảm tăng trưởng hoặc thậm chí bán một phần của công ty để có vốn trang trải cho những phần còn lại. Bạn phải chắc rằng tình trạng nợ hiện tại không vượt quá khả năng chi trả của doanh nghiệp, cho dù thời buổi hiện nay thị trường tín dụng rất tệ. Như đã giải thích trong Chương 3, hãy chắc rằng công ty có thể thanh toán hết nợ dài hạn trong vòng ba năm bằng cách chia tổng nợ dài hạn cho lợi nhuận hiện tại.

5. Công đoàn.

Tôi thích ý tưởng về công đoàn công ty vì tôi luôn đứng về phía những người nhỏ bé, nhưng tôi không phải là fan của công đoàn. Một công đoàn công ty là tập hợp bao gồm cả ban điều hành và nhân viên thuộc cùng một công ty, nó cho phép nhân viên được quyền góp ý kiến vào một đồng thuận, nó tạo cầu nối giữa nhân viên và CEO, giúp người CEO hiểu nguyện vọng của nhân viên, nó cũng là nơi ban điều hành giải thích điều công ty mong muốn. Nó là phương tiện để xây dựng sự đồng thuận của mọi cổ đông. Công đoàn, nhìn ở một khía cạnh khác, không hề có phần hùn trong bất kỳ một doanh nghiệp cụ thể nào. Giống như luật sư bào chữa cho bạn ở tòa, công việc của công đoàn không phải là đưa ra phán quyết sau cùng, mà

là giành chiến thắng bằng mọi giá. Rất tự nhiên, cũng như trên tòa án, điều này tạo ra cuộc chiến giữa công đoàn và những người có cổ phần trong công ty – cụ thể là cổ đông và ban điều hành. Đôi khi, công đoàn còn gây chiến với thành viên của chính mình (tức là nhân viên) khi nhân viên cho rằng công đoàn làm hại đến cá nhân họ – ví dụ như đình công.

Công đoàn, về bản chất, giết chết con ngỗng đẻ trứng vàng. Bạn có biết: sự thành công của tổ chức công đoàn của những công ty kinh doanh xe hơi, đấu tranh đòi tăng lương, các phúc lợi cho người lao động đã giết chết ba doanh nghiệp trong lĩnh vực xe hơi của Mỹ? Riêng phần công đoàn, họ không nhận một ký lô trách nhiệm nào về phần mình. Khi có lợi nhuận, họ thu vén cho thành viên của mình đến đồng xu cuối cùng bằng cách kìm hãm ban điều hành, các nhà cung cấp, khách hàng, người giữ trái phiếu, cổ đông bằng việc đe dọa sẽ tiến hành đình công lớn, có khả năng phá hoại thị phần. Vũ khí của họ có hiệu quả, vì họ biết rằng doanh nghiệp có ý nghĩa với cổ đông hơn là với nhân viên. Thay thế một nhân sự được trả lương 50 đô la một giờ thì dễ dàng hơn xây dựng lại một doanh nghiệp tỉ đô la và mọi người trên bàn đàm phán đều hiểu rõ điều này. Thật không may mắn, mặc dù công đoàn công ty là điều phổ biến ở nhiều nước, Quốc hội Mỹ đã ra luật bãi bỏ công đoàn vào năm 1935 trong Đạo luật quan hệ lao động quốc gia. Đạo luật lỗi thời này đã đẩy người nhân viên vào thế lựa chọn hoặc không có quyền gì trong công ty hoặc gia nhập vào công đoàn chung của ngành cùng với các đối thủ cạnh tranh. Hãy cẩn trọng khi đầu tư ở nơi thế lực công đoàn mạnh.

6. Công nghệ.

Các công ty công nghệ là miền đất hứa của việc mua đi bán lại cổ phiếu, không phải dành cho mua tích trữ. Công nghệ được sinh ra để thủ tiêu cái cũ và thay thế bằng cái mới. (Tên phù hợp cho hiện tượng này là công nghệ phản động – creative destruction). Nói cách khác, bản chất của công nghệ là quét sạch lợi thế cạnh tranh của một công ty nào đó. Những tòa lâu đài với những "con hào kinh tế" về công nghệ có thể phòng thủ tốt đến khi có kẻ đào hầm chui dưới hào để đột nhập và vô hiệu hóa hoàn toàn hệ thống phòng thủ. Vấn đề lớn nhất của lợi thế cạnh tranh bằng công nghệ là thiếu khả năng phát động tấn công. Ngày hôm nay bạn đang sở hữu một chiếc máy tính xịn nhất. Nhưng ngày hôm sau bạn bị qua mặt. Bạn có trong

tay con chip nhanh nhất thế giới, nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu máy tính tương lai không còn cần chip nữa? Hôm nay bạn có BlackBerry, nhưng ngày mai iPhone ra đời, vậy bạn sẽ làm gì vào ngày mai? Vấn đề của việc sở hữu một công ty lệ thuộc vào việc phát triển sản phẩm mới là sự phụ thuộc vào các tài năng kỹ thuật và có khả năng dự báo xu hướng tương lai.

Nếu bạn mất đi những kỹ sư hàng đầu cũng như không thể thu hút được một thế hệ marketing thiên tài, bạn sẽ bị đối thủ vượt mặt.

Đối với những nhà đầu tư thụ động (mua tích trữ cổ phiếu) thì đầu tư vào công nghệ chả khác gì bạn đang ngồi trên một chuyến xe điên chạy về tương lai. Hãy để dành các công ty công nghệ cho các quỹ đầu tư mạo hiểm và các nhà đầu cơ. Đừng mua tích trữ cổ phiếu của công ty công nghệ, trừ khi bạn là chuyên gia trong lĩnh vực đó, ngay cả khi là chuyên gia, bạn cũng nên cẩn trọng.

▸ SỬ DỤNG CÁC CÔNG CỤ TÌM KIẾM ONLINE

Ngay cả khi bạn biết không nên tìm kiếm cái gì, bạn vẫn có những vấn đề trong tìm kiếm cái bạn muốn, đặc biệt là, nếu bạn không chuyên về bất kỳ ngành nào. Trong Chương 3, tôi đã dẫn bạn từng bước đi qua quá trình tìm kiếm các công ty tiềm năng trong một ngành bất kỳ. Tôi đã chỉ bạn cách lùng sục trong chín phân khúc ngành nghề của Yahoo!, và chúng ta đã đi sâu vào ngành thời trang, dựa trên ba vòng tròn của tôi, và rồi chúng ta đã đi tìm hiểu cặn kẽ công ty Ralph Lauren.

(Ở Việt Nam các nhà đầu tư có thể tìm kiếm công ty tại các Website tài chính tốt và miễn phí như cafef.vn).

Bây giờ, tôi sẽ chỉ bạn một cách còn "xịn" hơn để tìm ra công ty tuyệt vời của riêng bạn: Một công cụ tìm kiếm cổ phiếu.

Một hệ thống tìm kiếm cổ phiếu là một bộ lọc dựa trên các tiêu chí. Tại Mỹ, có 200 ngành công nghiệp, 6.500 công ty đại chúng lớn nhỏ, và mỗi công ty như thế có khoảng 700 thông tin khác nhau. Một hệ thống tìm kiếm cổ phiếu lưu trữ và phân loại các thông tin ấy. Nó là một thiết bị mang tính cách mạng, giúp tiết kiệm thời gian lùng sục công ty tuyệt vời để mua vào, trong một ngành công nghiệp mà bạn rất thích và rất am hiểu.

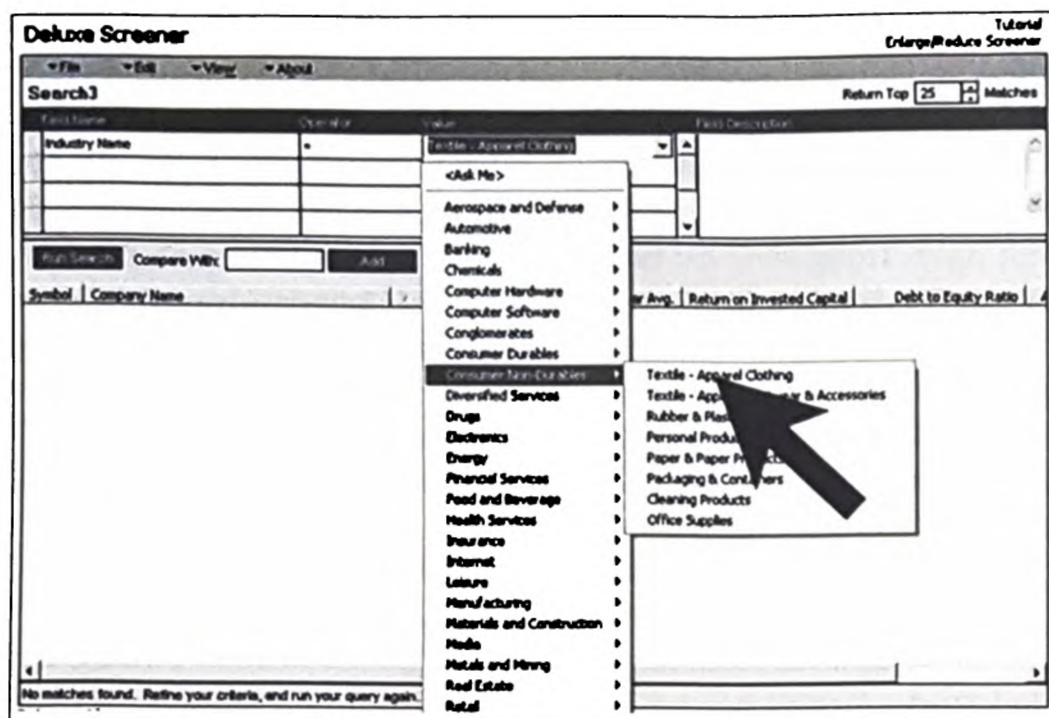
Để cảm nghiệm được sự tuyệt vời của công nghệ lọc cổ phiếu, hãy nhớ lại cách chúng ta thu thập thông tin 10 năm trước đây. Chúng ta hoàn toàn có thể tra cứu thông tin của 6.500 loại cổ phiếu đang lưu hành tại Mỹ. Hiển nhiên là chúng ta có thể, nó chỉ mất thêm chút ít thời gian thôi. Đầu tiên, bạn sẽ viết thư cho 6.500 công ty, xin báo cáo thường niên

và SEC 10-Q filings của họ (SEC 10-Q là báo cáo quý doanh nghiệp cần điền cho Ủy ban chứng khoán và sàn giao dịch). Giả sử bạn viết được 30 lá thư một giờ, bạn chỉ cần một tháng để viết xong thư và tốn khoảng 2.000 đô la tiền phong bì và tem, chưa kể một chương trình vật lý trị liệu phục hồi tổn thương do lặp đi lặp lại động tác le lưỡi "liếm" tem 300 lần một ngày. Trong vòng hai tuần, bạn sẽ nhận được thư trả lời đầu tiên, và bạn bắt đầu đọc. Giả dụ bạn tốn nửa giờ để xem qua báo cáo năm và tính toán các chỉ số ROC - hệ số thu nhập trên vốn đầu tư, EG (*earning growth*) và Nợ; 3.000 giờ là thời gian tối thiểu để bạn làm xong công việc này. Nếu bạn chịu khó, chỉ một năm là bạn hoàn thành công trình. Và khi bạn thở phào nhẹ nhõm, báo cáo năm tiếp theo đã cập bến hộp thư nhà bạn.

Ngày nay chúng ta chỉ làm khác một chút.

Hãy vào trang chủ MSN Money. Tại menu bên trái, dưới mục Investing, tìm và bấm vào Stock Researching. Trên trang Stock Researching, tìm Find Stocks ở menu bên trái. Bên dưới đó, hãy bấm vào Stock Screener và chọn Custom Search. Trên trang vừa hiện ra sẽ xuất hiện "Supercharge Your Search", hãy bấm vào đó. Bạn sẽ được dẫn đến Deluxe Search Tools và chúng sẽ tự tải xuống. (Lưu ý với người dùng Mac: tôi đang viết quyển sách này trên MacBook Pro. Nếu tôi vào MSN Money trên hệ điều hành Mac bằng trình duyệt Safari hay Firefox, tôi không thấy Supercharge. Nếu bạn cũng không thấy, hãy dùng Boot Camp hoặc Virtual Machine hoặc Parallels để dùng hệ điều hành Windows. Vào từ Win thì được. Hãy cập nhật phiên bản mới nhất của Internet Explorer, MSN Money hoạt động tốt nhất trên trình duyệt này). Có rất nhiều trang cung cấp công cụ tìm cổ phiếu, nhưng công cụ của MSN hoạt động rất tốt, hơn thế nữa, nó miễn phí.

Nếu tôi muốn giới hạn tìm kiếm trong những ngành ưa thích của tôi, tôi bấm vào Industry để sổ ra một menu và chọn từ 200 ngành công nghiệp. Bạn có nhớ hành trình ở Chương 3, tìm ra ngành mà mình thích không? Ở đây cũng vậy, chúng ta cũng đi tìm ngành yêu thích dựa trên ba Vòng Tròn. Tôi di chuyển chuột đến hộp thoại Field Name, bấm vào, và đến trình đơn thả xuống đầu tiên (*drop-down menu*). Tôi di chuột đến Company Basics, và trình đơn thả xuống thứ hai hiện ra, tôi chọn Industry Name. Nếu bạn vẫn đang làm theo, hãy bấm vào tên ngành công nghiệp. Tên ngành giờ sẽ nằm trong hộp thoại Field Name. Hãy bấm vào hộp thoại Operator và chọn "=".



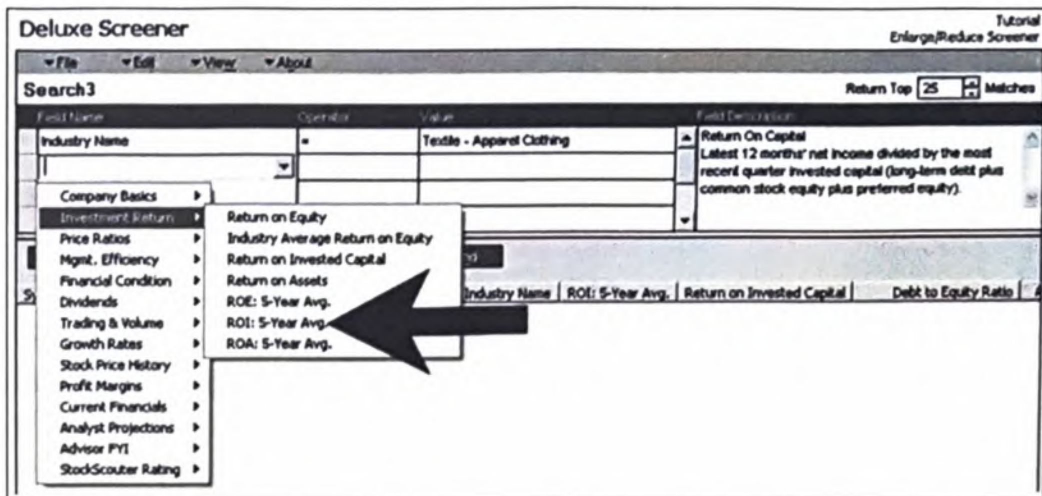
Bây giờ hãy bấm vào hộp thoại Value và bạn sẽ thấy một danh mục Sectors. Có 31 Sectors trên trang MSN. MSN thấy rằng cách chia 9 Sectors của Yahoo! là quá rộng để phân loại cổ phiếu, nếu họ phát triển cách chia 31 của chính họ. Tôi cuộn theo danh sách đến nhóm đầu tiên có vẻ sẽ chứa ngành mà tôi giỏi, dựa trên ba Vòng Tròn của tôi. Tôi đoán đó là Consumer Non-Durables Sector (Hàng tiêu dùng không lâu bền) sẽ chứa thứ tôi muốn. Tôi di chuột đến đó và danh sách các ngành công nghiệp trong nhóm sẽ hiện ra bên phải. Ngành đầu tiên là Textile-Apparel Clothing (Ngành May mặc).

Tôi muốn xem thông tin của ngành này, để xem có công ty tốt nào không, nên tôi bấm chọn và tên ngành sẽ xuất hiện trong hộp thoại Value. Tôi chỉ có thể xem một ngành mỗi lần, nên lần tìm kiếm này sẽ gói gọn các cổ phiếu trong nhóm ngành Textile-Apparel Clothing.

Sự tốt đẹp khi thực hiện theo cách này đó là tôi có thể hoán đổi sự tìm kiếm sang bất kỳ ngành nghề nào và kết quả tìm kiếm của tôi sẽ được chuyển sang ngành mới đó. Bạn sẽ thấy được điều đó chỉ trong một phút.

Đầu tiên, tôi sẽ thêm vài thông số, hoặc dữ kiện về doanh nghiệp, đây là cách để tôi "nói" cho máy tính hiểu về công ty tôi đang tìm kiếm. Lựa chọn thứ nhất của tôi là doanh nghiệp có tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư ROC ổn định. Tôi di chuột đến hộp thoại Field Name, bên dưới thông số đầu tiên tôi đã chọn là Industry Name, và chọn Investment Return (lợi

tức đầu tư). Tôi chọn tiếp ROI trong năm năm (ROI là chữ viết tắt của MSN cho ROIC – lợi nhuận trên vốn đầu tư).



Tôi muốn tìm công ty có ROIC ổn định, nên tôi giới hạn kết quả tìm kiếm trong các công ty đạt ít nhất 10% trong vòng năm năm gần nhất.

Tôi còn phải tìm kiếm thêm gì nữa? Tỉ lệ tăng trưởng lợi nhuận (*Earnings Growth*)? Tôi lại đòi hỏi chỉ số này thấp nhất phải là 10% vào năm gần nhất. Trước mắt, tôi không cần nhìn số nhiều năm, vì nếu một công ty có só thu nhập trong năm vừa rồi tốt, có nghĩa là họ đang hoạt động thực sự tốt. Tôi có thể xem số tăng trưởng các năm trước sau. Thêm thông số đó vào, cũng bằng cách di chuột đến Field Name, bên dưới thông số bạn đã thêm vào, chọn EPS Growth. Bây giờ, tiếp tục thêm Nợ vào phần thông số tìm kiếm. Chúng ta sẽ dùng tỉ số Nợ – Vốn chủ sở hữu để tìm ra công ty gần như không mắc nợ.

Nếu bạn gặp rắc rối với công việc tìm kiếm này, hãy vào Website của tôi, RuleOneInvesting.com. Tôi sẽ chỉ bạn từng bước một để bạn có thể làm theo. Tôi cũng đã tạo một hệ thống tìm cổ phiếu trên trang này, để bạn có thể thực tập. Chỉ cần sử dụng công cụ này một lần để tìm kiếm bạn sẽ hiểu được cách thực hành nó mãi mãi. Nó quả thực là rất dễ làm.

Bây giờ, hãy bấm vào nút Run Search và hệ thống sẽ rà soát toàn ngành Textile–Apparel Clothing (Ngành May mặc) để tìm công ty với bốn thông số chúng ta vừa nhập. Tôi sẽ đưa hình kết quả ngay.

Kết quả tìm kiếm sẽ giống thế này:

Deluxe Screener

Tutorial
Enlarge/Reduce Screener

File Edit View About

Search2

Return Top 25 Matches

Field Name	Operator	Value	Field Description
Industry Name	=	Textile - Apparel Clothing	
ROI: 5-Year Avg.	>=	10	
Annual EPS Growth Rate	>=	10	
Debt to Equity Ratio	Low As Possible		

Run Search Compare With: Add Find

Symbol	Company Name	Rank	Industry Name	ROI: 5-Year Avg.	Annual EPS Growth Rate	Debt to Equity Ratio
BEBE	bebe stores inc	1	Textile - Appar...	15.80	26.75	0.00
GIL	Gildan Activewear Inc	2	Textile - Appar...	18.80	21.05	0.06
UA	Under Armour Inc	3	Textile - Appar...	18.70	48.62	0.14
RL	Polo Ralph Lauren Corp	4	Textile - Appar...	12.70	19.03	0.16
VFC	VF Corp	5	Textile - Appar...	12.00	12.07	0.34
CRWS	Crown Crafts Inc	6	Textile - Appar...	10.60	12.24	0.65

So với cách thức xưa cũ mà tôi đã trình bày, cách làm mới này quả thực đã tiến bộ rất rất xa. Tôi không tốn một xu, không "liếm" một con tem nào, và tốn ít hơn một phút. Tôi chỉ bấm một nút và phép lạ xảy ra. Và chúng ta thậm chí còn chưa đến phần hay ho nhất. Một khi bạn đã tạo được mô hình tìm kiếm theo ý mình, bạn có thể dễ dàng thay đổi thông số bằng cách bấm vào thông số bạn muốn đổi, thay thông số hoặc thay tiêu chí lựa chọn. Cái hay của điều này là công cụ tìm kiếm trả về cho tôi kết quả công ty nào trong các ngành tôi quan tâm thỏa mãn các ba thông số về lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp (Con hào kinh tế – Moat) tôi đã nhập vào, và khi tôi muốn tìm xem ở ngành khác, có công ty nào thỏa các điều kiện này không, tôi chỉ việc đổi tên ngành, công cụ này sẽ trả về cho tôi kết quả các công ty thuộc ngành mới thỏa mãn các điều kiện tôi đã chọn ban đầu. Bạn hãy làm thử đi. Bấm vào ô giá trị, thay Textile–Apparel Clothing và chuyển sang Specialty Retail–Sporting Goods Stores (Ngành bán lẻ thiết bị thể thao). Bấm Run Search (Tìm kiếm) và bạn sẽ thấy hiện ra tên những cửa hàng thỏa mãn ba chỉ số tối thiểu về Con hào kinh tế.

Được rồi, bạn sẽ làm gì nếu hệ thống không tìm ra các ngành nghề lý tưởng nào phù hợp với các tiểu chỉ tối thiểu của chúng ta? Nếu vậy, bạn nên mở rộng lĩnh vực tìm kiếm sang cả những lĩnh vực được chỉ ra trong hai trên tổng số ba vòng tròn của bạn.

Bạn cũng có thể tìm kiếm với Sectors, chọn ngành mà bạn muốn hướng tới, rồi sau đó tìm kiếm trong đó doanh nghiệp mà bạn cần.

Tôi đã làm như vậy, chỉ là thư giãn một chút thôi, và tôi chọn vào ngành nhà hàng (*Restaurants*), vì tôi rất hay đi ăn nhà hàng và tôi có đảm nhiệm chút công việc trong một nhà hàng nhỏ của mẹ tôi ở Sausalito, California vào nhiều năm về trước. Và tôi như có thêm động lực để tìm kiếm doanh nghiệp tôi thực sự quan tâm.

Hãy thử tìm kiếm ngay thôi. Có những doanh nghiệp trên cả tuyệt vời

phát triển nhanh như cỏ dại nằm trong các Sector – ngành hàng. Hãy tìm và bạn sẽ thấy. Và đừng quên vào Website của tôi, tôi sẽ chỉ bạn cách tôi đã tìm kiếm và công ty tôi vừa để cập là công ty nào.

Giờ thì chúng ta đã làm xong phần khó khăn, chúng ta có trong tay vài doanh nghiệp có ba trong số năm chỉ số quan trọng cộng với nợ (ROIC – tỉ lệ thu hồi vốn đầu tư, tăng trưởng EPS, và Nợ) tương đối phù hợp – ít nhất là trong thời điểm hiện tại – tôi sẽ đưa những công ty này vào danh sách theo dõi của mình (*Watch List*).

▸ LÀM SAO ĐỂ TẠO MỘT DANH SÁCH THEO DÕI (WATCH LIST)

Danh sách theo dõi là danh sách các doanh nghiệp mà bạn quan tâm. Những doanh nghiệp này đã vượt qua vòng loại, nhưng cần phải theo dõi trước khi đưa vào danh mục mua. Bạn có thể tạo danh sách theo dõi trên MSN Money. Bạn có thể theo cách thức truyền thống, dùng sổ tay thay cho máy tính. Nói chung là cách nào cũng được.

Trên MSN Money, hãy bấm vào tab Investing và bấm vào Quote Watchlist ở cột bên trái. Trang MSN Watchlist sẽ hiện ra. Trong hộp thoại ký tự, nhập mã cổ phiếu bạn muốn nghiên cứu vào. Như Polo, hãy nhập RL. Bấm Add để đưa cổ phiếu này vào danh sách. Bạn có thể lưu nhiều mã cổ phiếu để tiện theo dõi. Tôi sẽ thêm UA (*Under Armour*) vào đó, vì nó là đối thủ của Polo và đã xuất hiện trong lần tìm kiếm đầu tiên của tôi. Và BWLD – Buffalo Wild Wings vì tôi thích ăn cánh gà của họ, nên tôi đã tính toán định giá sơ khởi, và giờ tôi muốn nhắc nhở mình kiểm tra kỹ hơn về công ty này.

Symbol(s) to: My Watchlist Add View: Standard

Quote watchlist — Update quotes Manage accounts Customize view

Symbol	News	Chart	Message board	Last	High target	Low target	Change	Shares	Market value	Today's change	StockScouter rating	
My Watchlist												
BWLD				30.14	24	15	0.72	0	0.00	0.00	6	delete
RL				37.27	0	0	-1.02	0	0.00	0.00	7	delete
UA				15.82	0	0	-0.70	0	0.00	0.00	4	delete
Total:									$0.00	$0.00		

Total: $0.00 Today's change: —

Đây là một công cụ rất tiện lợi. Một khi bạn đã xong việc và quyết định được bạn sẽ mua cổ phiếu nào, bạn có thể nhập giá bạn sẽ trả vào ô High Target hoặc Low Target, tôi đã làm thế với BWLD.

NGHIÊN CỨU VỀ NGÀNH

Nếu chúng ta vẫn chưa đầu tư, hãy học hỏi thêm về ngành nghề mà công ty nằm trong danh sách theo dõi của chúng ta đang hoạt động. Đầu tiên là vào trang Yahoo! Finance, nhập mã cổ phiếu của một ứng viên bất kỳ trong danh sách. Bây giờ hãy tìm ở menu bên trái tìm Companies, và bấm vào Industry. Ngành công nghiệp chứa doanh nghiệp của bạn sẽ xuất hiện. Hãy ghi lại các công ty đối thủ trong cùng ngành để nghiên cứu sau. Hãy đọc về ngành. Kiểm tra Website của những công ty lớn trong ngành. Đọc, đọc, đọc và tiếp tục đào sâu đến khi bạn có câu trả lời dứt khoát Có hoặc Không đầu tư vào ngành này, rồi đi tiếp đến doanh nghiệp tiếp theo trong danh sách theo dõi.

Khi bạn đã xong việc đào xới thông tin, có thể bạn sẽ ưng ý với ngành nhưng lại không còn hứng thú với cổ phiếu lúc đầu nữa. Điều này vẫn thường xảy ra. Bạn hầu như chắc chắn sẽ tìm được một ứng viên mới trong ngành mà bạn thích hơn, và giờ đây, công ty này sẽ lọt vào danh sách theo dõi hoặc danh sách mua của bạn.

Trước khi bạn bận tâm về chuyện đã dành biết bao nhiêu thời gian rồi mà còn chưa mua gì, hãy nhớ điều Abraham Lincoln nói, "Cho tôi sáu giờ để chặt cây, tôi sẽ dùng bốn giờ đầu để mài bén chiếc rìu." Công sức bạn đổ ra chuẩn bị ban đầu sẽ mang lại lợi nhuận tốt nhất về sau. Đa phần những việc đọc số này bạn chỉ cần làm một lần, vì bạn đã hiểu về doanh nghiệp rồi và không cần phải đọc tiếp nữa. Từ thời điểm đó trở đi, bạn chỉ cần để mắt đến để xem doanh nghiệp bạn yêu thích làm việc nào, đã đến cơ hội để mua vào hay mua tích trữ thêm nữa chưa.

BƯỚC HAI: ĐỊNH GIÁ

Bạn hãy xem lại Chương 4. Hãy thực hiện thao tác định giá dựa trên Quy tắc số 1 (Tìm giá niêm yết). Sau đó thực hiện thao tác định giá Payback Time để xác định thời gian hoàn vốn. Hãy đảm bảo rằng bạn chừa Biên độ an toàn đủ rộng để chừa phần cho các sai sót. Bạn muốn mua vào với giá đủ thấp để nếu bạn có thể mua toàn bộ cổ phần, bạn có thể lấy lại tiền rủi ro trong thời gian ngắn (tối đa là 10 năm).

Luôn nhớ rằng giá cả khác xa giá trị. Nguồn cơn của sự khác biệt đó là người bạn đồng hành của chúng ta, Ngài Thị Trường, người sẵn lòng mua khi chúng ta muốn bán và bán khi chúng ta muốn mua. Giao kèo của chúng ta với ông bạn đây chính là ông ta đưa ra giá, chúng ta đưa ra câu trả lời Chấp nhận hay Không chấp nhận.

▸ GẮN KẾT VỚI BẠN ĐỒNG HÀNH, NGÀI THỊ TRƯỜNG, VÀ ĐÁ ĐÍT EMT

Vào tháng 10 năm 2008, chúng ta chứng kiến một sự hoảng loạn và những động thái phi lý trong thế giới tài chính. Thị trường phái sinh mắc nợ quá lớn đã tan chảy khi sợ hãi bao trùm thị trường tín dụng toàn cầu. Thị trường chứng khoán mất 20% giá trị – khoảng 3.6 nghìn tỉ đô la – trong vòng vỏn vẹn vài ngày... và lại tiếp tục đà đổ vỡ.

Thị trường tài chính là một nơi ngập tràn hai đối cực cảm xúc căng thẳng của sợ hãi và tham lam, quá nhiều đến nỗi tạo nên một nhân vật có bệnh rối loạn lưỡng cực mà Benjamin Graham (thầy của Warren Buffett) gọi là "Ngài Thị Trường" – Mr. Market. Ông ta thường rất lý trí, do ông uống thuốc hàng ngày để trị bệnh. Khi các sự kiện trên thế giới diễn ra vượt ngoài dự đoán của ông ta, ông ta ngưng uống thuốc và lập tức rơi vào cơn lưỡng cực. Nếu tin tức tốt quá sức tưởng tượng, ông ta phát cuồng và tràn đầy niềm tin vào tương lai tươi sáng, nên sẵn lòng trả giá rất cao để mua vào – giá mua cao vượt hẳn giá trị. Mặt khác, nếu tin xấu quá sức tưởng tượng, ông ta trở nên trầm cảm và bán những doanh nghiệp tuyệt vời ở giá thấp hơn nhiều so với giá trị.

Vẻ đẹp của Ngài Thị Trường là ông luôn đóng vai trò người đồng hành của chúng ta cho dù ông đang ở trong tâm trạng thế nào. Nếu ông trầm cảm, ông bán cho chúng ta mọi thứ ta muốn mua ở giá thấp tuyệt vời. Nếu ông ta vui quá hóa rồ, ông ta muốn mua mọi thứ ta bán với giá cao tuyệt đỉnh. Ông ta là một người bạn đồng hành tuyệt vời nếu như chúng ta biết tận dụng tốt các cảm xúc của ông, mà không phải bị quay cuồng với chúng. Nếu ông ta chìm trong sợ hãi, đó là khi ta sẵn sàng đi săn. Nếu ông ta chìm đắm trong tham lam, đó là khi ta cân nhắc bán lại ông ta những công ty ta đang sở hữu. Chúng ta phải giữ vững lý trí khi Ngài Thị Trường cuồng điên với những cung bậc cảm xúc của ông ta.

Một phản ứng lý trí khi thị trường tan vỡ, điều triệt tiêu đi yếu tố cảm xúc khi đầu tư, đó là xem xem liệu giá trị của cổ phiếu chúng ta đang nắm giữ có cao hơn vượt trội so với giá cả của nó hay không. Nếu đúng là như vậy, thì phản ứng lý trí lúc này đó là tích cực mua vào nhiều hơn cho dù chúng ta vẫn mong đợi giá cả sẽ tiếp tục xuống thấp hơn trong thời gian tới. Đó chính xác là cách bạn lợi dụng sự thất bại của hệ thống tài chính và bạn đang đảm bảo cho tương lai tài chính của mình. Nếu chúng ta đang sở hữu một vật trị giá 10 đô la nhưng nó lại đang được rao bán với giá chỉ còn 5 đô la, tại sao chúng ta lại không mua thêm, cho dù trong hai tháng nữa người ta sẽ bán nó với giá chỉ 4 đô la? Nếu như nó thực sự đáng

iá 10 đô la, chúng ta vẫn sẽ tiếp tục mua nó với giá chỉ bằng một nửa giá ·ị. Và nếu như Ngài Thị Trường rơi vào hoảng loạn và bán sản phẩm đó hì với 4 đô la trong một vài tháng, hãy nói cảm ơn Ngài và tiếp tục mua iếp sản phẩm đó ở mức giá này.

Một ngày nào đó, chúng ta có thể sẽ bán lại sản phẩm đó cho chính Ngài thị trường với giá 10 đô la hoặc có thể cao hơn. Việc trả giá cho ản phẩm đó ở mức 4 hay 5 đô la cũng chẳng ảnh hưởng gì đến một ;iao dịch lớn của bạn cả. Kiểu gì bạn cũng sẽ thắng đậm. Đây chính là ách đầu tư lý trí. Từ bây giờ bạn sẽ biết, đây chính là đầu tư bằng cách nua tích trữ.

Hầu hết các nhà đầu tư lớn trên thị trường đều huyên thuyên về "giá trị" ıhưng họ không có hành động đi kèm để hậu thuẫn cho lời họ tuyên bố.

Nếu như giá của một cổ phiếu đang đi xuống, lẽ ra người ta nên thấy ıứng khởi/ hào hứng vì có thể mua thêm vào nhiều cổ phiếu với giá giảm, hì những tay quản lý quỹ lại thực sự không nghĩ nhiều về giá trị của cổ ›hiếu. Anh ta nghĩ rằng, "Vì sao giá cổ phiếu lại đi xuống? Chắc chắn là ›hải có một vấn đề gì đó mà mình không nắm được. Vậy đây chính là lúc nà mình phải đánh bài chuồn rồi".

Đây chính là lập luận và luận điệu của lý thuyết Thị trường hiệu quả *Efficient Market Theory – EMT*). Giả thuyết này quả thật khó mà dùng lược, khi cổ phiếu mất giá, các quỹ đầu tư lại phát hoảng – thường chẳng ì lý do tốt lành gì.

EMT – GIẢ THIẾT VỀ THỊ TRƯỜNG HIỆU QUẢ LÀ GÌ?

Đại ý của giả thiết Thị trường hiệu quả: Nhà đầu tư biết mọi thông tin về các cổ phiếu đang lưu hành trên thị trường, và vì tất cả các nhà đầu tư hành động theo lý trí, nên giá giao dịch của cổ phiếu phản ánh mọi thứ được biết về nó và, do đó, giá và giá trị là một. Nói cách khác, cái bạn nhận được bằng đúng cái bạn bỏ ra, luôn luôn như vậy.

Warren Buffett thì lại không đồng tình với điều này. Tôi cũng như bất kỳ nhà triệu phú nào đã thắng đậm trước sự sụp đổ của thị trường đều nghĩ vậy. Lý thuyết thị trường hiệu quả được dựa trên một sai lầm nghiêm trọng trong thế giới thực. Nó giả định rằng các nhà đầu tư luôn hành động theo lý trí.

Nhưng rõ ràng là họ không như vậy. Sợ hãi là một cảm xúc mạnh mẽ đến nỗi có thể lấn át suy nghĩ lý trí trong thị trường chứng khoán, cũng như trong các tình huống khác của cuộc đời. Để tìm hiểu thêm

về sức mạnh của cảm xúc trong thị trường, hãy đọc quyển *Lạc Quan Tếu* (đã được Happy Live xuất bản năm 2019) của Robert Shiller. Tiến sĩ Shiller đã dự đoán chính xác đỉnh của thị trường chứng khoán vào năm 2000 và đỉnh của thị trường bất động sản vào năm 2005.

Với những người có khả năng dự đoán chính xác như vậy về thị trường, thực đáng để chúng ta tìm đọc sách do họ viết.

Trên thị trường, 85% lượng tiền đầu tư được quản lý bởi các quỹ lớn, tôi gọi các tay quản lý của các quỹ này là các tay to. Khi họ hoảng loạn, thị trường lao đao. Hầu hết các tay quản lý quỹ được đào tạo với mong đợi và giả định là Ngài Thị Trường sẽ hành động theo lý trí và mọi cổ phiếu đều được bán với giá bằng đúng giá trị. Do đó, khi Ngài Thị Trường không giữ được lý trí, những đợt sóng cảm xúc của ông sẽ kéo theo các nhà quản lý quỹ vào vòng xoáy vui sướng phi lý (đẩy giá lên cao) hoặc kéo họ chìm vào sự sợ hãi sẽ làm mọi thứ hỏng bét (lôi giá xuống) và cảm xúc của họ sẽ đẩy họ đến các hành động phi lý vì tham lam hoặc vì sợ hãi. Và họ kéo theo cả thị trường hành động giống như vậy. Chúng ta sẽ không vướng vào những con sóng cảm xúc này bởi vì chúng ta không tán thành với Giả thuyết về thị trường hiệu quả (EMT).

Chúng ta thật sự yêu quý Ngài Thị Trường, vì một khi chúng ta đã hiểu ý ông, ông ta trở thành một người bạn đồng hành dễ đoán định. Khi thị trường sợ hãi, chúng ta sẽ mua, vì chúng ta dễ dàng đoán được là Ngài Thị Trường sẽ lại trở nên tham lam trong tương lai. Mọi thứ chúng ta đã mua khi thị trường sợ hãi sẽ được chính ông mua lại với giá cao hơn trong tương lai. Ông ta cứ lặp đi lặp lại điều này và đó là lý do chúng ta yêu quý ông.

Nhiệm vụ của chúng ta là hành động thật quyết liệt khi ông ta quá xúc động: chúng ta mua khi ông ta sợ và bán khi ông ta tham. Thời gian còn lại, chúng ta "phục kích trong bụi rậm", chờ thời cơ tuyệt vời tiếp theo từ Ngài Thị Trường. Làm như vậy, ta có thể có được lợi nhuận đáng kể ngay cả khi thị trường chung đi ngang và không tăng. Giá cả sẽ phải trở về với đúng giá trị của nó, sau cơn sợ hãi, và lợi nhuận của chúng ta sẽ rất tuyệt vời.

Một khi bạn tìm được một cơ hội tiềm năng và bạn đã thực hành xong phần xác định giá trị, thì bước tiếp theo là hãy theo dõi nó. Bạn hãy theo dõi cho tới khi Ngài Thị Trường mất kiểm soát và trở nên điên cuồng.

▸ TÍNH TOÁN CỔ TỨC VÀO GIÁ TRỊ

Trước khi đến với bước tiếp theo, tôi cần phải nói một chút về cổ tức. Nhiều người hứng thú với việc mua cổ phiếu của các doanh nghiệp trả cổ tức. Điều đó nghe thật hấp dẫn làm sao, mua một doanh nghiệp và họ sẽ trả tiền cho bạn đều đặn, cứ như thể bạn có máy in tiền vậy. Nhiều người thậm chí còn cho rằng cổ tức là lý do duy nhất để sở hữu một công ty đại chúng, vì đó là những đồng tiền thật sự bạn có thể nhìn thấy được từ công ty.

Bất cứ phần lợi nhuận nào khác từ cổ phiếu sẽ đến từ việc bạn bán cổ phiếu mình đang sở hữu cho một người nào khác.

Điều này có chút khác biệt với việc sở hữu một công ty cá nhân. Trong một công ty tư nhân, dòng tiền tự do là của bạn để có thể làm những gì bạn muốn. Bạn có thể giữ nó lại để đầu tư vào một doanh nghiệp khác (hoặc vào một chuyến du lịch vòng quanh thế giới) hoặc để cho công ty sử dụng lại khoản tiền đó và có thể phát triển. Cổ tức được các công ty đại chúng chi trả vì hai lý do, và chỉ có một trong hai là lý do tốt. Lý do tốt chính là công ty có nhiều tiền mặt hơn khả năng sử dụng chúng để sinh lời cho cổ đông. Một vị CEO tốt biết rằng phần tiền thặng dư này thuộc về những người chủ, các cổ đông, bao gồm bạn. Lý do chính đáng duy nhất để ông ta giữ lại phần tiền không phải của mình là liệu ông ta có thể dùng nó để phát triển doanh nghiệp tăng trưởng ở tỉ lệ đủ cao để có thể biện hộ cho việc giữ tiền hay không. Chúng ta gọi tỉ lệ này là ROE (Return on Equity – Thu nhập trên vốn cổ phần), và như bạn đã biết, đây là một chỉ số cực quan trọng. Một vị CEO tốt sẽ đánh giá năng suất làm việc của đội ngũ của mình, một phần bằng khả năng đầu tư vốn cổ phần của họ.

Thực tế, người ta còn cho rằng giám sát sự phân bổ vốn cổ phần là công việc quan trọng nhất của một CEO. Một lựa chọn hợp pháp để phân bổ nguồn vốn chính là hoàn trả lại cho chủ nhân của nó, các cổ đông, khi vị CEO không thể nghĩ ra cách nào tốt hơn để dùng nó. (Vài vị CEO lại cho rằng cách "tốt hơn" chính là dùng nó để sắm cho riêng mình một chiếc chuyên cơ Gulfstream jet, nhưng khi họ làm điều này mà không cho thấy một lợi ích thực sự cho doanh nghiệp, có thể đã đến lúc chúng ta phải tìm một công ty khác để sở hữu).

Lý do thứ hai chính là một lý do không tốt: vài công ty có lệ dành ra một tỉ lệ thu nhập để trả cổ tức nhằm tạo một ảo ảnh doanh nghiệp vững mạnh. Động thái này bắt nguồn từ đặc điểm của Ngài Thị Trường, vốn thích ảo ảnh về sự bền vững hơn là sự thật. Nếu thu nhập của doanh nghiệp bị lung lay, lượng tiền dùng để trả cổ tức cũng bị dao động, thế là ông ta đâm ra căng thẳng. Ông không muốn nhận cổ tức lúc thì cao lúc

thì thấp. Ông ta muốn cổ tức phải ổn định, đẻ ra tiền đều như trái phiếu. Nếu điều ông muốn được thỏa mãn, ông ta sẵn sàng trả giá cao để mua cổ phiếu đó. Một số nhà điều hành (CEO), hành động theo bản năng, đã đáp ứng mong muốn của ngài thị trường bằng cách trả cổ tức đều đặn từ quý này sang quý khác.

Việc trả cổ tức đều đặn này đã hấp dẫn các nhà đầu tư, đặc biệt là những nhà đầu tư cao tuổi đã nghỉ hưu vì họ nghĩ (một cách sai lầm) rằng trả cổ tức đều đặn cho thấy sự ổn định của doanh nghiệp và vì vậy mà việc đầu tư sẽ rất ít rủi ro.

Một ví dụ điển hình như Công ty General Motor (GM). Nhiều năm liền, GM trả cổ tức đều đặn. Họ trả cổ tức 0.25 đô la mỗi cổ phiếu trong năm 2008. Quả là một hành động nhiệm mầu, vì vào thời điểm đó, họ đã sạch nhẵn tiền mặt và đang tiến hành thủ tục tuyên bố phá sản. Không lợi nhuận, không dòng tiền mặt, tiền họ có là những đồng tiền đi vay. Để duy trì ảo ảnh doanh nghiệp vững mạnh, họ lại dùng tiền này để trả cổ tức, ảo ảnh lại được duy trì. Và, những nhà đầu tư khờ khạo bị huyễn hoặc bởi cổ tức sẽ tiếp tục giữ lại cổ phiếu. Một người bạn lớn tuổi của tôi (84 tuổi) ở Jackson Hole đã gặp tình trạng này. Trước khi chồng bà chết, ông dặn đi dặn lại bà phải giữ cổ phiếu GM vì công ty sẽ trả cổ tức cho bà. Ông đã không nhìn được tương lai 10 năm sau khi ông mất, và bà thì không biết gì hơn là nghe theo lời ông. Bà đã giữ cổ phiếu từ lúc nó còn ở giá 80 đô la cho đến khi mất giá hoàn toàn còn 0 đô la vào thời điểm tôi viết cuốn sách này.

Sự sụp đổ của một cổ phiếu từng có giá 80 đô la mất nhiều năm, nhưng được che đi bởi cổ tức 13 đô la trong suốt thời gian đó. Đặt lên bàn tính, đây là một vụ đánh đổi chẳng tốt tí nào. Tại sao bà vẫn giữ chặt cổ phiếu này? Bởi vì GM luôn là cỗ máy trả cổ tức đều đặn, đến nỗi bà chẳng thể nào tin được họ đang gặp rắc rối. Năm 2002 tôi đi cùng bà đến tiệc sinh nhật của một người bạn và chúng tôi đã bàn về những khoản đầu tư của bà. Tôi đã bảo rằng GM đang gặp trục trặc và bà nên bán đi. Nhưng bà đã không tin vào điều đó. Bà bảo: "Nhưng nó vẫn trả cổ tức đều đặn cơ mà, như vậy ắt là nó vẫn hoạt động tốt đấy chứ." Bà đã tin vào ảo ảnh, và đã mất hầu hết số tiền đầu tư vào GM. Người tốt thường hay bị che mắt bởi những trò lừa đảo.

Tôi nhắc lại, cổ tức chỉ tốt nếu công ty không còn cách nào tốt hơn để sử dụng tiền của bạn. Nếu bạn đã nghỉ hưu và cần dòng tiền từ cổ tức để sống, đầu tư vào một doanh nghiệp tốt trả cổ tức đều đặn là một ý tưởng hay, miễn là cổ tức đó đến từ dòng tiền tự do thực sự. Giờ đây tôi sẽ chỉ

bạn cách nhận biết liệu cổ tức có phải đến từ nguồn nào đó khác dòng tiền mặt hay không. Hãy nhìn vào Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (*Cash Flow Statement*) doanh nghiệp trên MSN Money hoặc Yahoo! Finance.

▸ Hạng mục tài chính dòng tiền	−5,0	2.490,0	6.029,0	4.723,0	2.237,0
Tổng cổ tức chi trả	**−567,0**	**−563,0**	**−1.134,0**	**−1.129,0**	**−1.121,0**
Phát hành cổ phiếu	0,0	0,0	0,0	0,0	60,0
Phát hành chứng chỉ nợ	**−5.021,0**	**−5.694,0**	**−1.415,0**	**17.881,0**	**58.644,0**
Tiền mặt từ hoạt động tài chính	−5.593,0	−3.767,0	3.480,0	21.475,0	59.840,0

Hãy nhìn vào dòng Tổng cổ tức chi trả (*Total Cash Dividends Paid*). Hãy nhìn trong ba năm gần đây, GM chỉ trả 567 triệu đô la, 563 triệu đô la và 1.134 triệu đô la? Giờ hãy nhìn vào hai dòng bên dưới, bạn sẽ thấy họ lấy tiền từ đâu. Năm 2003 và 2004, GM mượn tổng cộng là 58 tỉ đô la và 17 tỉ đô la. Trong ba năm kế tiếp, họ trả nợ 12 tỉ đô la trong số đó và dùng một ít để trả cổ tức. Đó có phải là một hành động thông minh? Không đâu. Họ đẩy chủ nhân của mình, trong đó có bạn, vào cảnh nợ nần và sau đó trả cổ tức bằng số tiền đi vay. Phần bạn và các cổ đông khác, mọi người thầm cảm ơn họ vì đã giữ cho công ty ổn định, trong khi đó, công ty đang trên đà đánh mất hoàn toàn giá trị.

Cổ tức, đặc biệt là cổ tức càng lớn, càng đều, càng cần được bạn xem xét dưới góc nhìn chủ doanh nghiệp, hơn là góc nhìn của một người đi cắt coupon, săn khuyến mãi. Nếu bạn dự tính sở hữu một doanh nghiệp trả cổ tức đều đặn, bạn nên hiểu rõ doanh nghiệp và, đặc biệt cần hiểu rõ tiền trả cổ tức được lấy từ đâu.

Tiếp theo sẽ là vài lời cho DRPs (đọc là "drips"), Dividend Reinvestment Program, Chương trình Tái đầu tư cổ tức. Chương trình này thường được tự điều hành bởi doanh nghiệp nhằm giúp cổ đông tiết kiệm chi phí môi giới khi mua thêm cổ phiếu của họ. Một khi bạn đăng ký tham gia vào chương trình của họ, họ sẽ tự động tái đầu tư khoản cổ tức được trả bằng việc mua thêm cổ phiếu tại mức mà Ngài thị trường định giá vào ngày bạn được trả cổ tức. Nếu bạn cảm thấy điều này thật tuyệt, tôi muốn bạn đọc lại phần viết ở trên về Ngài Thị Trường, cùng với mọi điều ở Chương 3. Đừng bị dụ mua cổ phiếu có giá cao hơn giá trị chỉ vì tiện lợi. Chương trình DRP góp phần vào việc định giá quá mức của cổ phiếu vì nó chạy tự động, hệt như bạn ủy thác cho một thằng ngốc chả biết gì về giá và giá trị mua cổ phiếu giúp bạn. DRP của bạn sẽ mua với bất cứ giá nào mà Ngài Thị Trường đưa ra, bất luận cái giá đó dở hơi đến thế nào. Lợi ích duy nhất của việc này là nó chạy tự động, bạn không phải trả hoa hồng cho dù mua rất ít.

Nhưng cái giá cho việc này là khi không cần mua, thì bạn lại mua.

Được rồi, giờ bạn đã tìm được doanh nghiệp tuyệt vời và bạn biết giá trị của nó cũng như biên độ an toàn giá MOS. Bạn đã xác định được thời gian hoàn vốn (Payback Time) và bạn đã chọn ra được một mức giá mà bạn sẵn sàng trả. Đây chính là giá mua tích trữ của bạn. Bây giờ thì bạn chỉ cần chờ đợi, một cách kiên nhẫn.

Giá mua tích trữ là giá bạn sẵn sàng trả để mua cổ phiếu. Đây có thể là giá với biên độ an toàn MOS hoặc giá Payback Time. Và, xin nhắc lại, giá Payback Time là giá mà trên lý thuyết, bạn có thể lấy lại toàn bộ tiền trong vòng 10 năm hoặc ngắn hơn. (Xem lại Chương 4)

BƯỚC BA: THEO DÕI

Khi một trong số các công ty tiềm năng trong danh sách của bạn đạt đến tiêu chuẩn bạn mong đợi và trở thành một công ty mà bạn muốn mua ở một mức giá nhất định, nó sẽ nằm trong danh sách theo dõi của bạn. Danh sách theo dõi của bạn là một danh sách các công ty mà bạn muốn sở hữu.

Chúng không còn là những ứng viên nữa. Chúng đã trở thành những doanh nghiệp mà bạn muốn sở hữu khi cơ hội đến. Danh sách theo dõi của bạn sẽ không dài, thậm chí có thể nó chỉ chứa một cái tên duy nhất. Nếu bạn sẵn lòng làm thêm một chút, bạn có thể sẽ đưa thêm vào danh sách cái tên thứ hai, rồi thứ ba, cứ như vậy. Lý tưởng nhất là trong danh sách theo dõi ấy, bạn có chừa chỗ để ghi giá bạn sẵn lòng mua. Xin nhắc lại, đây chính là Giá mua tích trữ (*Stockpile Price*) của bạn. Nó có thể là giá với biên độ an toàn MOS. Nó có thể là giá thu hồi vốn đầu tư Payback Time. Tuy nhiên, nó không được cao hơn giá MOS của bạn. Trong mọi trường hợp, từ thời điểm này bạn bắt đầu để mắt đến giá cổ phiếu.

Danh sách theo dõi có thể nằm ở bất kỳ nơi nào bạn có thể theo dõi, không nhất thiết phải là trên máy tính. Bạn chỉ việc viết xuống tên của doanh nghiệp bạn muốn mua và cái giá bạn muốn trả. Đó là tất cả những gì thuộc về một danh sách theo dõi – một danh sách để theo dõi. Hãy dán

nó lên tủ lạnh và thi thoảng kiểm tra. Thực tế là, nếu bạn đang quan tâm tới một ngành mà bạn muốn đầu tư, bạn có thể sẽ lưu ý khi nào giá của cổ phiếu bạn muốn mua đi xuống.

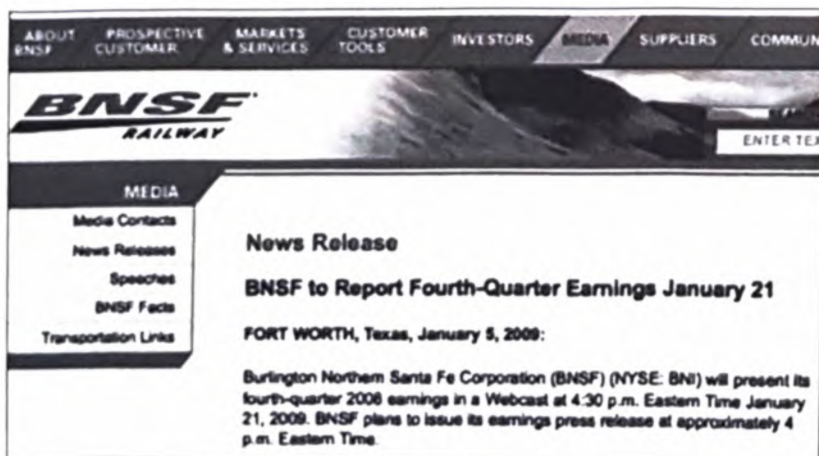
Bạn cũng có thể để danh sách này trong chiếc điện thoại thông minh và kiểm tra nó hàng ngày nếu như bạn không có cái gì hay hơn để làm.

Trên trang Web nghiên cứu chứng khoán miễn phí, Yahoo! Và MSN, đều có sẵn chỗ để bạn lập danh sách theo dõi trên trang của họ (*Ở Việt Nam, cafef.vn cũng có chức năng tương tự, chúng tôi Happy.Live sẽ hướng dẫn các bạn trên fanpage https://www.facebook.com/happy.live.invest/ hoặc trong các buổi hội thảo của mình – Chú thích của người dịch*).

> Hãy vào trang chủ MSN Money, bấm vào Investing ở tab phía trên và sau đó bấm vào Portfolio ở bên dưới. Trong Yahoo! Finance, bấm vào tab My Portfolio để tạo Danh sách Theo dõi (Watch Lists).

Còn bây giờ hãy chuyển sang phần khác, phần này sẽ mất thời gian hơn. Bạn cần phải kiên nhẫn. Tôi đã ngồi không với đống tiền mặt hàng tháng trời. Tôi đã làm vậy ở thời gian gần đây, từ tháng 8 năm 2007 mãi tận tới tháng 1 năm 2009, chỉ ngồi đợi cổ phiếu của công ty/doanh nghiệp mà tôi muốn sở hữu có mức giá như tôi đã xác định ở mức hợp lý.

Ông Buffett đã ngồi không trên đống 45 tỉ đô la tiền mặt trong nhiều năm và chỉ hành động vài năm gần đây. Trong suốt quãng thời gian chờ đợi, bạn phải luôn cập nhật tình hình doanh nghiệp và tình hình của ngành. Hãy đọc thật nhiều. Hãy nhớ nghe ngóng phần hỏi đáp hàng quý giữa ban điều hành và các nhà phân tích. Bạn cứ làm thử dù chưa có kinh nghiệm, việc này khá vui đấy. Hãy vào Website của doanh nghiệp trong danh sách theo dõi của bạn và lấy ngày sẽ diễn ra cuộc gọi tiếp theo trong trang Quan hệ nhà đầu tư (*Investor Relations page*).



Thông cáo báo chí này là một thư mời nghe báo cáo hàng quý điển hình. Một vị CEO tốt sẽ nói cho bạn và những nhà phân tích khác nghe những điều họ nghĩ về tình hình phát triển dự kiến của công ty trong vài tháng hoặc vài năm tới. Họ sẽ nói về doanh nghiệp như thể bạn đã biết rõ về nó giống họ (và bạn nên biết, vì bạn đang tìm cách mua nó mà). Nếu bạn có câu hỏi, bạn có thể gửi thư cho bộ phận quan hệ nhà đầu tư và lời giải đáp có thể xuất hiện ngay trong bài trình bày.

Khi bạn chờ đợi, bạn cũng cần hiệu chỉnh các số liệu. Mỗi quý, công ty mà bạn đang theo dõi sẽ xuất bản thông tin tài chính mới nhất. Thông tin sẽ được gửi đến SEC (Ủy ban chứng khoán và sàn giao dịch Mỹ) dưới một dạng gọi là 10-Q. Mỗi bốn quý, doanh nghiệp sẽ gửi báo cáo năm cho SEC dưới dạng 10-K. Công ty sẽ cung cấp ngày chính xác mà họ công bố các báo cáo quý và báo cáo năm trên Website của họ. Hãy lưu lại những ngày này và xuất hiện ở đó để nghe công bố và nghe CEO trình bày như thể bạn đã sở hữu toàn bộ công ty đó.

Sự hiệu chỉnh về giá trị chỉ đến khi có thay đổi lớn mang tính cốt lõi của doanh nghiệp hay của cả nền kinh tế. Ví dụ, vào cuối năm 2006, Whole Foods WFMI phát triển với tỉ lệ tăng trưởng trong suốt một thập kỷ là 19 đến 20%/năm(*). Lúc đó giám đốc điều hành, John Mackey đã tuyên bố rằng công ty sẽ tăng trưởng ở mức 12%/năm vì những đối thủ lớn đến từ các chuỗi cửa hàng lớn. Điều đó có nghĩa lợi nhuận giảm 40% và tương đương một cú tụt dốc thảm hại trong bội số lợi nhuận – từ 40 xuống còn 24. Sự thay đổi này làm rúng động đến toàn bộ phân tích giá trị của công ty. Chỉ một tuyên bố đã làm giá trị của WFMI xuống còn hai phần ba trong một đêm. Giá cổ phiếu rớt từ tầm 60 đô la xuống còn 40 đô la và tiếp tục rơi xuống đến 8 đô la trước khi nảy lên về lại giá Giá Niêm yết sau tính toán. Để xem toàn bộ phân tích của Whole Foods, hãy vào trang RuleOneInvesting.com.

TÌM HIỂU SÁT SAO VÀ GẶP NGƯỜI TRONG CUỘC

Mẹo hay: Nếu bạn có dư dả thời gian, bạn có thể tăng nhanh sự hiểu biết về ngành bằng cách đến một trong những triển lãm thường niên về ngành công nghiệp đó. Những sự kiện trọng đại

(*) Nếu bạn đã đọc quyển Quy tắc số 1 của tôi, bạn ắt hẳn đã biết rằng tôi đã sử dụng chính yếu những số liệu từ Whole Foods và dùng công ty này làm ví dụ cho công ty tuyệt vời. Những điều xảy ra cho Whole Foods chỉ một năm sau khi quyển sách xuất bản là một bài học rõ ràng về việc bạn phải luôn bắt nhịp với những điều đang diễn ra và định kỳ tái định giá công ty và cả ngành.

như thế thường diễn ra ở những trung tâm hội nghị và thu hút mọi công ty liên quan nhiều hay ít đến ngành. Nhiều công ty sẽ thiết lập các quầy đủ mọi hình thức, từ một chiếc bàn đơn giản trưng bày brochure đến một dàn máy móc thật để phô bày công nghệ cao cấp của họ. Hãy mang giày đế thấp, vì bạn sẽ đi bộ rất nhiều. Và hãy mang theo một cái vali trống vì bạn có thể sẽ muốn thu gom nhiều tài liệu ở đó. Cùng với những thắc mắc của mình, bạn sẽ có cơ hội để phỏng vấn riêng rẽ từng đối thủ nặng ký của công ty bạn đang quan tâm ngay tại quầy của họ. Không có nơi nào tốt hơn để bạn có thể có được sự đánh giá của đối thủ cạnh tranh về doanh nghiệp của bạn bằng đến trực tiếp gian hàng của họ. Hãy mang danh thiếp cho thấy bạn là một khách hàng tiềm năng. Xin nhắc lại, điểm phụ trội này Ngài Buffett không làm, và tôi cũng thế.

Nếu bạn không thể dành đủ thời gian để theo dõi doanh nghiệp ít nhất một lần mỗi quý, bạn cần xem lại lý do bạn muốn mua cổ phiếu của doanh nghiệp đó. Kiểm soát tiền bạc có nghĩa là giành trách nhiệm từ một ai khác và tự mình chịu trách nhiệm. Đây là vấn đề cần phải cọ sát thực tế mới được. Bạn không thể mong đợi khoản lợi nhuận lớn mà bỏ qua việc theo dõi/kiểm tra thường xuyên doanh nghiệp mà mình đầu tư được. Một tí bài tập về nhà là điểm khiến nhà đầu tư chuyên nghiệp đứng ở một tầm khác so với những tay đầu tư ngáo ngơ.

CHỜ ĐỢI MICROSOFT

Tôi đã theo dõi Microsoft – MSFT – nhiều năm, kiên nhẫn đợi chờ nó có giá ở biên độ an toàn MOS. Mỗi khi giá đạt giá bán lẻ tôi ước lượng, Microsoft lại mua vào và giá lại trở nên ổn định. Điều này nói lên nhiều điều về Microsoft. Công ty không thể tìm nơi để đặt hết tiền mặt vào. Họ trả cổ tức và phần tiền thừa sẽ được đưa đến các cổ đông. Nhưng nếu họ có thể mua cổ phiếu ở giá đại diện cho 15% lợi nhuận cộng gộp, giống như đầu tư vào một thứ đem lại 15% ROIC mà không cần phải tốn thêm công sức kinh doanh. CFO – Giám đốc tài chính – của Microsoft rất giỏi việc này, và kết quả là không có cơ hội nào mua Microsoft ở giá thấp hơn giá trị. Vào tháng 3 năm 2009, tôi tính giá trị của MSFT là 21 đô la, giá cả lúc đó là 15 đô la, dưới 80% giá MOS. Thời gian hoàn vốn là sáu năm và thời

gian hoàn vốn Payback Time với tỉ lệ tăng trưởng giả định bằng 0% là chín năm. Đó là lần đầu tiên, và có lẽ là duy nhất, giá của MSFT ở mức mua được. Vâng, đó là cổ phiếu của một công ty công nghệ, nhưng mà chín năm? Tôi thật sự bị kích thích. Vấn đề là tôi là người dùng của Apple, nên tôi đã không ra quyết định mua nó. Đến tháng 10, giá lên 26 đô la. Và tôi đã phải thốt lên: "Biết ngay mà!" Đó là lời mà mọi nhà đầu tư phải thường xuyên thốt lên. Hãy đứng trước gương và thực hành. Để tìm hiểu thêm về 10 cổ phiếu công nghệ khác, hãy vào Website của tôi.

Được rồi. Bạn đã kiên nhẫn, bạn đã hoàn thành bài tập về nhà, bạn đã chỉnh giá mỗi khi có biến đổi lớn trong các yếu tố cốt lõi của công ty. Giờ thì công ty của bạn cuối cùng đã hạ giá. Giờ thì ta phải làm gì???

BƯỚC BỐN: MUA VÀO

Khi giá ở mức bạn muốn mua, hãy mua vào.

Hãy quyết định số tiền mặt bạn có thể chi ra ở công ty này. Trong khi giới siêu giàu thường kiếm bộn tiền bằng việc tập trung vào một doanh nghiệp/công ty, họ thường là những người nội bộ của công ty, người mà có ảnh hưởng lâu dài tới sự thành công của doanh nghiệp/công ty, thì chúng ta lại muốn đa dạng hóa danh mục đầu tư nhưng lại chẳng thu lại được bao nhiêu. Bạn sẽ thấy trong bước năm, có rất nhiều thứ cần phải nắm khi bạn sở hữu một doanh nghiệp. Càng sở hữu nhiều, bạn càng phải làm nhiều để cập nhật tin tức. Nếu bạn có quá nhiều, bạn sẽ bắt đầu phạm sai lầm và mất tiền vì bạn không nắm chắc mọi thứ.

Thời gian để theo dõi và vốn để đầu tư là hai yếu tố quyết định số doanh nghiệp bạn có thể mua. Với một số vốn ít ỏi, bạn vẫn có thể sở hữu nhiều hơn một doanh nghiệp, nhưng tôi không khuyến khích bạn làm thế. Nếu bạn mua tích trữ nhiều doanh nghiệp, mỗi nơi một tí vốn, phí giao dịch khi mua bán cổ phiếu sẽ là một vấn đề không nhỏ. Bạn cần ít nhất 10.000 đô la để có thể bắt đầu đa dạng hóa, và tôi thành thực khuyên bạn đợi đến lúc có 20.000 đô la trước khi bạn thực sự mua công ty thứ hai.

Để minh chứng cho điều tôi nói, hãy cân nhắc điều này: nhà đầu tư điều hành GEICO trị giá 2 tỉ đô la chỉ đầu tư vào tám cổ phiếu. Warren Buffett và Charlie Munger bảo rằng vào những ngày đầu, khi vốn khởi điểm vài trăm triệu đô la, họ chỉ mua năm cổ phiếu, với sức tăng mỗi

cổ phiếu đạt đỉnh khoảng 25%. Tác giả quyển sách *The Little Book That Beats the Market* (Cuốn sách nhỏ đánh bại thị trường), Joel Greenblatt, với mười năm đạt tỉ lệ lãi gộp 50% trên số vốn hàng tỉ đô la, lần cuối cùng tôi kiểm tra danh mục đầu tư của ông, chỉ sở hữu hai cổ phiếu. Eddie Lampert, với danh mục đầu tư nhiều tỉ đô la tại ESL Investment, có tỉ lệ lãi gộp 29% trong 20 năm và sở hữu tám cổ phiếu. Những nhà đầu tư vĩ đại rất tập trung. Và bạn cũng nên như vậy.

Vốn	Số doanh nghiệp	% vốn đặt vào mỗi lần mua đầu tiên
$1.000 – $20.000	1	25%
$20.000 – $40.000	2	25%
$40.000 – $70.000	3	25%
$70.000 – $100.000	4	25%
$100.000 – $100.000.000	5	25%

Biểu đồ phía trên cho thấy số vốn mà bạn cần có trước khi chuyển sang công ty tiếp theo. Cột thứ ba là phần trăm trên tổng số vốn của bạn mong đợi đầu tư vào lần mua đầu tiên trong công ty mới này. Ví dụ, nếu bạn có 10.000 đô la bạn muốn đầu tư vào một công ty, lần mua đầu tiên bạn sẽ mua 2.500 đô la. Nếu hiện bạn có 10.000 đô la và mong đợi sẽ có thêm một nguồn thu nhập khác 1.000 đô la mỗi tháng vào năm tới, tôi sẽ tăng số tiền mua lần đầu lên 4.000 đô la và sẽ sẵn sàng mua tích trữ với bảng cân đối tính thêm nguồn thu nhập mới. Đọc thêm bước sáu để hiểu rõ hơn.

BƯỚC NĂM: SỞ HỮU NÓ

Nắm quyền sở hữu công ty của bạn cũng giống như bạn đang theo dõi đối tượng của mình, nhưng chuyện không chỉ có thế. Giờ thì bạn đã là người trong cuộc. Giờ thì bạn sẽ đối mặt với cảm xúc của người làm chủ. Trong *Quy tắc số 1*, tôi đã nói về một thứ gọi là Quy luật Cảm xúc Đầu tư – Emotional Rule of Investing – gọi tắt là ERI.

Nhưng giờ đây, chúng ta biết một cách khác để đối mặt với cảm xúc khi cổ phiếu

Quy luật tâm lý đầu tư ERI: Nếu bạn mua công ty này, ngay lập tức sau khi bạn mua, giá sẽ giảm, giảm, giảm. Nhưng nếu bạn không mua, giá sẽ tăng, tăng, tăng, cho đến khi bạn mua, lúc đó giá sẽ lại giảm, giảm, giảm.

giảm giá ngay sau khi chúng ta mua chúng: Chúng ta mua tích trữ cổ phiếu đó. Là một nhà mua tích trữ, chúng ta muốn giá nó tiếp tục giảm, đúng chứ? Càng giảm nhiều càng hay, miễn là phần cốt lõi của công ty không đổi.

Trong Quy tắc số 1 tôi đã viết rằng:

Bạn mua một doanh nghiệp và giá bắt đầu giảm vào ngày hôm sau. Và nó tiếp tục giảm mà không hề có dấu hiệu ngừng lại hay tăng lên. Trong trường hợp bạn chưa từng trải qua điều này, nhiều nhà đầu tư đã bảo tôi rằng điều này chả vui tí nào. (Được rồi, tôi thừa nhận tôi cũng đã từng trải qua cảm giác này). Một cách để đối mặt với điều này là tự nhủ với mình rằng, dù cho giá giảm, nếu bạn chưa bán ra, bạn vẫn chưa thực sự mất tiền cơ mà. Trong trường hợp đó, chúng ta sẽ vờ rằng mình đang không mất tiền, và do đó, không vi phạm Quy tắc số 1. Đúng chứ? Không, đây là việc Sai lầm! Sai lầm lớn! Sai lầm kinh khủng khiếp luôn!

Và sự thật là, nếu bạn đang mua bán cổ phiếu, bạn đang mất tiền ngay khi giao dịch này đi ngược lại lợi ích của bạn. Những người mua mua bán bán chứng khoán (*traders*) muốn giá cổ phiếu đi theo hướng họ mong đợi, nếu nó không như họ mong đợi, họ sẽ rơi vào sang chấn cảm xúc. Nhưng một lần nữa, nếu bạn đang mua tích trữ cổ phiếu, bạn đang kiếm tiền khi giá cổ phiếu giảm, giảm, và giảm.

ÍT NHẤT, HÃY THỰC HIỆN SÁU ĐIỀU NÀY ĐỂ BẮT NHỊP VỚI DOANH NGHIỆP CỦA BẠN:

1. Hãy tham gia vào cuộc hội đàm qua điện thoại hàng quý giữa CEO và các nhà phân tích.
2. Đọc báo cáo quý SEC (10-Q và 10-K).
3. Đọc báo cáo thường niên, bao gồm cả thư của chủ tịch.

4. Đọc tin tức bá
5. Theo sát đối th
6. Đọc thông tin

Hãy vào Website
và sáu bài tập về nh
(Ở Việt Nam hãy
để cập nhật các kiến
Tuy nhiên, suy n
bạn. Nó sẽ xảy ra vớ
Havard danh tiếng
cổ phiếu và khiến c
bạn thì không, bạn
mới làm như vậy."
Nếu bạn có suy
chắc về giá trị của c
đô la và giá giảm n
la cho bạn với để lấ
bán cho bạn tờ 10 c
như trí tuệ của tôi.
khi tôi bán với giá 3
Và còn một lý d
Harvard đang làm.
được phép giữ một
đi trong mắt những
sẽ mất việc. Những
theo điệu nhạc do
hàng và có thêm tài
tiền. Do tính chất c
của thị trường cũng
Thị trường ngày
doanh nghiệp tuyệt
công ty đều bị bán h
cứ như thể mọi thứ
vời để mua quỹ đầu
Coca-Cola và J&J h
suy thoái). Nhưng

sạch bởi các tay quản lý quỹ khác, nên không thể nào mua chúng ở giá giảm được. Trên thực tế, nếu các nhà phân tích dự đoán đúng năm năm tiếp theo, không cách nào bạn kiếm được tỉ lệ tăng trưởng 15% từ họ. Theo tiêu chuẩn của Quy tắc số 1, những cổ phiếu này đều đang ở ngay hoặc ở trên giá bán lẻ của chúng. Và đây là những gì các anh chàng "thông minh" đang mua. Vì những chàng "thông minh" khác cũng đang mua. Đó là một cuộc chơi mà chúng ta không tham gia vào.

Đừng sợ vì đang làm ngược lại những gì các tay học ở Harvard đang làm. Họ đang chơi một cuộc chơi khác chúng ta. Họ biết rõ về cuộc chơi của họ. Bạn phải học để hiểu rõ về cuộc chơi của mình. Quy tắc số 1 và mua tích trữ dành cho những nhà đầu tư nhỏ, bạn không phải giải trình cho ai khác ngoại trừ chính mình và gia đình của mình. Và càng thực hành, bạn càng tự tin rằng bạn đủ đẳng cấp đầu tư tiền của mình như những tay từ Havard. Và đừng bao giờ quên ai đã làm mất nửa số tiền trong tài khoản 401(k) của bạn. Đúng vậy. Chính những gã học ở trường Harvard. Hoặc những kẻ gần giống họ.

Bạn sở hữu cổ phiếu. Bạn theo dõi nó. Và bạn chỉ việc đợi cho tới khi giá giảm để có thể mua thêm nhiều cổ phiếu hơn nữa.

BƯỚC SÁU: MUA TÍCH TRỮ

Giờ thì bạn đã sở hữu doanh nghiệp của mình và bạn theo dõi nó, chờ đợi thời cơ mua thêm ở mức giá tuyệt vời. Bạn luôn điều chỉnh giá theo những thay đổi cốt lõi của doanh nghiệp và của ngành. Và bạn nhẫn nại. Bạn mới chỉ đặt vào 25% tổng vốn của bạn muốn đầu tư trong doanh nghiệp này. Bạn muốn mua thêm. Bạn đã sẵn sàng để mua tích trữ nó. Bạn mong mỏi giá của nó giảm xuống. Cộng sự của chúng ta, Ngài Thị Trường, là người điều chỉnh giá cả. Ông chả quan tâm liệu chúng ta bán ra hay mua vào. Ông ta ở phía bên kia của giao dịch. Điều chúng ta cần lưu ý về ông chính là: ông điều hành mọi việc dựa trên nỗi sợ hãi và lòng tham. Khi thị trường càng có nhiều tin xấu, ông càng cảm thấy sợ hãi, điều đó càng làm tăng lên sự sợ hãi rằng ông sẽ bị mắc kẹt trong những công ty tồi tệ, chính vì vậy ông quyết định giảm giá. Do đó, bạn cần phải biết rõ về doanh nghiệp của mình, đủ để mỗi khi Ngài Thị Trường trở nên sợ hãi và bắt đầu hạ giá của mình xuống. Và thế là bạn mua vào.

Bạn bắt đầu với mức mua vào 25% trên tổng số vốn định đầu tư vào doanh nghiệp đó. Lần mua tiếp theo bạn cũng giữ tỉ lệ mua như lần đầu.

Lần thứ ba lại tiếp tục 25%. 25% cuối cùng tùy bạn chọn cách chia. Bạn có thể mua luôn một lần rồi kết thúc; hoặc nếu giá có vẻ còn xuống nữa, bạn có thể chia nhỏ 25% cuối và mua dần. Chỉ cần nhớ đừng mua quá lắt nhắt để chi phí không phải là vấn đề lớn – nên từ 2.500 đô la hoặc nhiều hơn.

> **HẾT SỨC LƯU Ý RẰNG:** Nếu bạn mua cổ phiếu trị giá 500 đô la và trả 10 đô la phí môi giới, chi phí này tương đương 2% số tiền đầu tư của bạn. Số này rất lớn. Tránh mua khi hoa hồng chiếm một phần lớn (tức là 1% hoặc hơn) tổng số tiền đầu tư.

Cho dù mức giá mua tích trữ cổ phiếu khởi điểm của bạn là bao nhiêu – từ 20% dưới giá trị dành cho nhà mua tích trữ kinh nghiệm đến 50% hoặc hơn dưới giá trị dành cho người mới bắt đầu – nó phải thấp hơn hoặc bằng Biên độ an toàn giá (MOS) để mua tích trữ của bạn và nó phải có khả năng quy đổi thành tiền mặt trong thời gian hoàn vốn đầu tư – Payback Time dưới 10 năm.

Mặc dù bạn rất muốn đẩy toàn bộ số vốn dự định đầu tư vào một doanh nghiệp nào đó, nhưng nếu bạn đã mua vào ở mức giá chiết khấu 20% so với giá trị, bạn hãy tiếp tục chờ đợi cho tới khi có cơ hội cho lần mua tiếp theo với giá giảm 30% dưới giá trị, tiếp tục như vậy cho lần mua tiếp theo với giá dưới 40% giá trị, và cho lần mua cuối cùng ở mức 50% dưới giá trị. Nếu như giá vẫn tiếp tục đi xuống với chẳng có bất kỳ sự thay đổi nào về cốt lõi của doanh nghiệp, hãy cóp nhặt (dành dụm) thêm nhiều vốn và mua tích trữ cổ phiếu của doanh nghiệp nhiều nhất bạn có thể.

Nếu bạn thực hiện mua vào ở 50% dưới giá trị, bạn có thể tiếp tục mua tích trữ ở giá thấp hơn hoặc bằng giá đó.

Mua vào % dưới giá trị	Phân bổ vốn lần 2	Phân bổ vốn lần 3	Phân bổ vốn lần 4
20%	30%	40%	50%
30%	40%	50%	50%
40%	50%	50%	50%
50%	50%	50%	50%

Đương nhiên, đây không phải là bộ môn khoa học. Nên bạn có thể phân bổ nguồn vốn đầu tư của mình theo bất kỳ cách nào mà bạn muốn, miễn là bạn tuân thủ theo những nguyên tắc về giá và giá trị. Những kỷ

luật dạng này giúp bạn gia tăng tỉ lệ lợi nhuận kép trên khoản đầu tư. Một mặt, chúng ta không mong đợi có nhiều cơ hội để mua doanh nghiệp tuyệt vời với giá giảm. Mặt khác, chúng ta lại muốn cố gắng tối đa hóa lợi nhuận khi nắm bắt các cơ hội đó.

Và như bạn đã thấy ở Chương 1, tỉ suất lợi nhuận gộp, lợi nhuận kép đã tăng phi mã khi bạn tích trữ mỗi khi giá giảm. Lại nhắc lại ví dụ tờ giấy bạc 10 đô la:

Nếu tôi đổi cho bạn một tờ giấy bạc trị giá 10 đô la (dưới hình thức một tờ 10 đô la hẳn hoi) để lấy lại 8 đô la và bạn đồng ý đổi một tờ, bạn có ngay 25% lợi nhuận mà không gặp rủi ro gì và bạn làm lợi được 2 đô la. Nếu tôi đổi cho bạn tờ thứ hai để lấy 7 đô la, tỉ suất lợi nhuận của bạn lên 33% và bạn kiếm được 5 đô la. Đổi tờ thứ ba với giá 6 đô la và bạn thu lợi với mức 43% và kiếm được 9 đô la. Đổi tờ thứ tư giá 5 đô la, con số nhảy lên 54% và bạn kiếm được 14 đô la. Đổi những tờ tiền này ở mỗi lần giảm giá thay đổi tỉ suất lợi nhuận của bạn từ 25% lên 54% và lợi nhuận của bạn tăng từ 2 đô la lên 14 đô la, tức là tăng 700%. Và đó là những gì chúng ta đang theo đuổi.

Cần có những quy tắc để mua như vậy. Bạn sẽ hụt cơ hội phân bổ vốn vào doanh nghiệp nếu bạn đợi giá giảm nhưng giá lại tăng, nhưng nếu nó giảm, bạn sẽ kiếm bộn. Trong chương kế tiếp, tôi sẽ chỉ bạn một cách cực hay để biết khi nào nên mua, cách đó gọi là FACs (Sàn & Trần).

Và đừng bao giờ quên công ty bạn sở hữu có thể thay đổi. Nếu đó là những thay đổi mang tính cốt lõi, giá trị sẽ đổi theo – và một chút thay đổi trong tỉ lệ tăng trưởng có thể thay đổi cả một cuộc chơi. Hãy làm bài tập về nhà cứ như thể bạn sở hữu toàn bộ công ty. Đó là cách duy nhất bạn kiếm đủ tiền để nghỉ hưu.

Nếu như Ngài Thị Trường điên cuồng theo hướng ngược lại, trở nên tham lam vô độ, và giá của công ty của bạn trở nên càng lúc càng cao vì ông ta sợ bạn sẽ cố mua nên tăng giá để tránh bán, lúc đó có thể là lúc bạn đi bước tiếp theo.

BƯỚC BẢY: BÁN NÓ ĐI

"Thời điểm tốt nhất để bán một công ty tuyệt vời không bao giờ đến." Khi Ông Buffett phát biểu như vậy, ông ta đứng ở vị thế người sở hữu toàn bộ công ty và vì vậy ông ta phải giữ hoặc đầu tư dòng tiền thu được từ doanh nghiệp. Chúng ta không ngồi trên chiếc ghế với vai trò đó.

Cho dù thời cơ tốt nhất để bán có thể sẽ không xảy ra, nhưng đối với những người bé nhỏ như chúng ta, bán ra là điều khó tránh khỏi. Có ba trường hợp ta sẽ chọn cách bán ra.

1. Bán ra khi bạn cần tiền mặt. Một ngày nào đó bạn sẽ cần tiền và bạn sẽ phải bán một phần hoặc toàn bộ những doanh nghiệp tuyệt vời của mình. Tôi hy vọng rằng, vào ngày đó bạn có nhiều sự lựa chọn để bán và việc bán ra không làm giảm giá trị tài sản ròng của bạn. Hãy cố chuẩn bị cho ngày đó. Bắt buộc phải bán ra là một chuyện xấu hổ, như nhiều người buộc phải làm khi thị trường đang giảm, ngay cả trong khi Ngài Thị Trường khủng hoảng và muốn bán đổ bán tháo mọi thứ. Thật khó để chèo lái con xuồng xuống giá 40% trong sáu tháng và buộc lòng phải bán đi. Nếu bạn thực hiện tốt việc lập kế hoạch tài chính, bạn sẽ có khả năng dự đoán khi nào bạn cần tiền từ công ty bạn đã mua tích trữ. Bán đi những cổ phiếu có mức giá cao nhất so sánh với giá trị của chúng.

2. Bán khi công ty thay đổi về các lợi thế kinh doanh cốt lõi theo hướng tệ đi. Đôi khi, có những công ty tuyệt vời lại trở nên không còn tuyệt vời. Họ đã từng có một lợi thế cạnh tranh trong hàng trăm năm và rồi nó mất đi bởi vì một cuộc đột phá nào đó về công nghệ. Hãy nghĩ đến cách ngành công nghiệp ngựa thồ bị phá tan tành bởi sự ra đời của xe hơi. Nó không đột ngột xảy ra nhưng nó đã xảy ra, và những người trong ngành kinh doanh xe ngựa họ vẫn tiếp tục mua tích trữ cổ phiếu của ngành này đã nhận được kết cục bi thảm. Những nhà đầu tư thông minh thì đã bán ra, bởi vì họ luôn được cập nhật xu hướng của ngành và họ đã thấy được ngành công nghiệp xe hơi đang từ từ tiến đến. Hãy luôn nắm bắt thông tin cốt lõi của công ty và của ngành. Nếu bạn nhìn thấy sự sụt giảm của bất kỳ chỉ số nào trong năm chỉ số thuộc về "con hào kinh tế" Moat của doanh nghiệp, hãy để phòng. Hãy tìm cho ra nguyên nhân. Đặc biệt nếu chỉ số sụt giảm là ROIC. Đó là một báo động đỏ rất lớn.

Nếu vốn chủ sở hữu bị thâm thủng do kinh doanh tệ hại thì đó là một báo động đỏ.

Và Dòng tiền là yếu tố sống còn. Đúng vậy, năm chỉ số quan trọng đều cực kỳ quan trọng. Đó là lý do tôi gọi chúng là năm chỉ số quan trọng – Big FIVE. Hãy theo dõi cả 5 chỉ số. Chúng là "con chim hoàng yến trong mỏ than" giúp tôi nhiều năm trước khi GM sụp đổ. (*Chim hoàng yến là loài nhạy cảm với khí CO, là khí độc có thể phát sinh trong mỏ than. Vì vậy người ta dùng loài chim này nhằm cảnh báo sớm cho các thợ mỏ*

trong trường hợp có khí CO bị dò rỉ - Chú thích của người dịch). Và theo dõi cả Nợ nữa. Nếu vị CEO đang chất thêm gánh nợ nần, đó là một báo động đỏ lớn. Hãy tìm hiểu nguyên do. Nếu bạn không thể hiểu được, vậy bạn đã không thể hiểu về công ty và điều đó vi phạm một trong bốn chữ M và đã đến lúc đã "chia tay". Nếu bạn sẽ không mua công ty này với bất cứ giá nào thì đừng sở hữu nó nữa.

3. Bán khi giá vượt quá xa giá Giá niêm yết (Sticker price – giá trị thật). Khi ta bắt đầu mua cổ phiếu, chúng ta cố gắng mua ở mức giá thấp. Chúng ta là những người mua hàng. Chúng ta muốn có được một món hời. Khi chúng ta bán ra, chúng ta muốn được hưởng trọn giá nên chúng ta sẽ chờ đến khi giá vượt quá giá niêm yết 20% và sẽ bán ra. Nhiều khả năng là cơn tham lam của Ngài Thị Trường sẽ không kéo dài lâu và bạn sẽ có cơ hội mua lại công ty từ ông ta trong một đợt giảm giá tại thời điểm một hoặc hai năm sau.

BƯỚC TÁM: LẶP LẠI TỚI KHI PHÁT TÀI

Và tất cả những điều bạn cần là tiền, nhiều tiền hơn nữa. Và trong Chương 8, tôi sẽ chỉ bạn cách sử dụng một loại tài khoản đầu tư đặc biệt mà tôi gọi là "Berky" để thu hút vốn để đầu tư.

Có một cách để sử dụng phân tích kỹ thuật để xác định giá cổ phiếu sẽ theo chiều hướng nào trong tương lai gần. Dĩ nhiên không có khoa học nào đứng đằng sau phân tích kỹ thuật, nhưng tâm lý con người đặc biệt dễ đoán và chúng ta có thể sử dụng điều đó để giúp chúng ta đưa ra quyết định liệu có nên lập lệnh mua ngay bây giờ hoặc chờ đợi thêm. Tôi gọi ý tưởng kỹ thuật này là "getting the FACs" (Giá Sàn & Trần).

> **NHỮNG ĐIỂM CẦN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG**
> Mua tích trữ tối đa hóa lợi nhuận dài hạn khi giá giảm ngắn hạn, tận dụng cơ hội của thị trường giá xuống để kiếm bộn tiền. Chính giá giảm dưới biên độ an toàn tính toán là thứ tạo nên cơ hội hốt bạc.
> Để luôn có thể biến từ "xuống" thành "lên", hãy hành động theo tám bước dễ dàng sau:
> **1. Tìm kiếm:** Rà soát thị trường tìm triển vọng. Liệu có báo động đỏ nào không?

2. Định giá trị: Liệu thời gian hoàn vốn đầu tư Payback Time có tốt không?
3. Theo dõi: Tạo ra những danh sách theo dõi. Sử dụng công cụ có sẵn trên Website của tôi RuleOneInvesting.com để theo dõi các ứng viên của mình.
4. Mua vào: Tập trung! Đừng mua nhiều công ty hơn khả năng bạn có thể hiểu và quản lý.
5. Sở hữu: Hành động như người chủ. Theo dõi hoạt động của công ty – ít nhất là tham dự đàm thoại hàng quý của công ty và xem xét báo cáo công chúng của công ty.
6. Mua tích trữ: Tiếp tục mua vào với giá thấp hơn hoặc bằng biên độ an toàn/Payback Time Price khi bạn còn tiền. Đừng mua quá nhỏ lẻ để hoa hồng ảnh hưởng đến lợi nhuận của bạn.
7. Bán đi: Bán nếu năm chỉ số quan trọng tệ đi rõ rệt, hoặc khi giá vượt 20% giá sticker price, hoặc nếu bạn cần tiền mặt.
8. Lặp lại đến khi phát tài! ●

CHƯƠNG 6

Chỉ có phương pháp SÀN & TRẦN (FACs – FLOOR & CEILINGs) giúp bạn kiếm tiền

Kẻ nông cạn trông nhờ may rủi,
người mạnh mẽ tin vào nhân quả.

RALPH WALDO EMERSON

BẮT ĐẦU MUA CÔNG TY khi chúng ta có biên độ an toàn về giá – MOS – nghe thật dễ dàng, nhưng trong thực tế chúng ta sẽ gặp vấn đề: Nếu ta cứ canh ngày có giá MOS là mua, chúng ta sẽ nhanh chóng mua hết số tiền chúng ta đã phân bổ để mua tích trữ công ty đó, do đó bỏ lỡ cơ hội mua với giá giảm sâu hơn trong tương lai cũng như lỡ cơ hội tích lũy. Nhưng nếu chúng ta không mua hàng ngày cho đến khi hết vốn, làm sao chúng ta biết được khi nào mua tích thêm khi chúng ta đã hoàn thành ngay tổng số vốn cần giải ngân đúng lần mua đầu? Chúng ta có thể mua tích trữ dần dần nhờ vào hai phương pháp sau: Monthly Allocation of Capital (MAC), tức phân bổ vốn theo tháng hoặc theo phương pháp Floors and Ceilings (FACs), tức đáy và đỉnh.

PHÂN BỔ VỐN THEO THÁNG (MAC – MONTLHY ALLOCATION OF CAPITAL)

Một khi chúng ta đã mua vào khoảng 25% vốn định phân bổ, chúng ta có thể chọn ngày 5 hàng tháng làm "ngày mua tích trữ" và mua 25% tiếp theo vào ngày này mỗi tháng nếu giá cổ phiếu xuống thấp hơn giá mua tích trữ. Tôi gọi phương pháp này là MAC. Nhưng bạn phải nhớ rằng: bạn chỉ mua khi bạn có giá thấp hơn giá bạn đã mua tích trữ, không phải cứ có vốn là lại mua. Nếu giá không tốt, hãy đợi tháng sau.

Hãy giả định rằng chúng ta đang thêm 1.000 đô la mỗi tháng vào tài khoản để rót vốn mua tích trữ cho một doanh nghiệp đã vượt qua vòng kiểm tra với bốn chữ M (Có ý nghĩa, có ban lãnh đạo tốt, có "con hào kinh tế", có biên độ an toàn về giá thoả đáng). Sau sáu tháng, chúng ta sẽ có cả vốn khởi điểm 10.000 đô la đã đầu tư (giả định rằng Ngài Thị Trường hợp tác và giữ giá ở mức thấp), cùng với 5.000 đô la vốn mới. Khi có vốn mới vào tài khoản của chúng ta từ bất cứ nguồn nào, chúng ta sẽ dành dụm và đầu tư vào một khoản tiền bằng với lần đầu bằng cách sử dụng phương pháp mua tích trữ hàng tháng MAC. Hãy nhìn vào bảng để hiểu rõ hơn:

PHƯƠNG PHÁP MAC

Ngày mua tích trữ	Vốn cũ (đô la)	Vốn mới (đô la)	Tổng vốn ở đầu tháng (đô la)	Mua tích trữ (đô la)	Tổng vốn cuối tháng (đô la)
05/01	9.000	1.000	10.000	2.500	7.500
05/02	7.500	1.000	8.500	2.500	6.000
05/03	6.000	1.000	7.000	2.500	4.500
05/04	4.500	1.000	5.500	2.500	3.000
05/05	3.000	1.000	4.000	2.500	1.500
05/06	1.500	1.000	2.500	2.500	0
05/07	0	1.000	1.000		1.000
05/08	1.000	1.000	2.000		2.000
05/09	2.000	1.000	3.000	2.500	500
05/10	500	1.000	1.500		1.500

Phương pháp MAC hoạt động hiệu quả nhất nếu bạn khởi đầu với một số vốn nhỏ và vun vén vào thật đều đặn như phần minh họa trên.

Sức mạnh chính yếu của ở đây là nó không đòi hỏi bạn phải có một chiến lược cụ thể nào về thời điểm mua tích trữ. Bạn sẽ mua tích trữ khi bạn có biên độ giá an toàn MOS mà bạn đã tính toán (tôi gọi nó là giá mua tích trữ – stockpilling price) và đủ tiền trong tài khoản để mua bằng với số tiền mua tích trữ đã ấn định (ví dụ, nếu bạn đặt 2.500 đô la vào công ty bạn đã mua tích trữ trong tháng trước, vậy bạn sẽ lại mua 2.500 đô la số cổ phiếu của nó vào tháng này nếu giá vẫn tốt).

Phương pháp mua tích trữ theo tháng MAC có thể sử dụng rất tốt để loại trừ việc đoán mò khi mua cổ phiếu của chúng ta. Bạn được lập trình cho việc mua tích trữ khi bạn sở hữu một số vốn và cổ phiếu ở mức giá tốt để tích trữ hàng tháng. Nếu giá mua tích trữ là 50 đô la và giá cả hiện tại trên thị trường dao động giữa 25 và 50 đô la, bạn không cần phải đối mặt với quy luật cảm xúc đầu tư ERI: Nếu bạn chờ đợi và hy vọng giá xuống, theo quy luật ERI, giá sẽ tăng. Mặt khác, nếu bạn đoán rằng giá sẽ lên và bạn mua vào, ERI bảo rằng trong vòng hai tuần tiếp theo, giá sẽ hạ và bạn không có vốn để mua tích trữ nữa. MAC là phương pháp ngăn cho bạn không bị lệ thuộc vào cảm xúc, vốn rất mong manh. Nếu bạn áp dụng phương pháp MAC và vào ngày 5 tháng này, bạn mua ở giá 50 đô la và vào ngày 15, giá cổ phiếu ở mức 25 đô la, bạn sẽ tự nhủ rằng tháng sau bạn sẽ mua ở giá 25 đô la. Nếu vào ngày 5 của tháng sau, đến lúc mua vào thì giá lại tăng đến 60 đô la, chà, bạn chỉ cần tự bảo với mình rằng trong dài hạn cổ phiếu của bạn mua tích trữ sẽ giữ giá.

QUY LUẬT CẢM XÚC CỦA ĐẦU TƯ ERI

(EMOTIONAL RULE OF INVESTING)

Hãy nhớ rằng, ERI là viết tắt của Quy luật cảm xúc trong đầu tư của tôi: Nếu bạn mua một phần doanh nghiệp, giá sẽ hạ lập tức sau khi bạn mua. Nhưng nếu bạn không mua, giá sẽ tăng, tăng, tăng đến khi bạn mua... vào lúc ấy, giá sẽ hạ, hạ, hạ.

(*Một quy luật rất buồn cười nhưng lại rất đúng, nhà đầu tư nào cũng đã mắc phải điều này – Chú thích của người dịch*).

Tuy nhiên phương pháp mua tích trữ theo định kỳ hàng tháng MAC cũng gặp vấn đề như thế này: nếu vào ngày 5 hàng tháng, giá cổ phiếu của doanh nghiệp bạn dự định mua tích trữ nằm dưới mức giá biên độ an toàn MOS, tuy nhiên nó lại đang rơi tự do như không có điểm dừng. Nếu

bạn mua theo lịch trình của phương pháp MAC thì có thể sau khi mua xong, giá cổ phiếu sẽ giảm đi 30%. Bạn nhận ra rằng nếu bạn đợi một thời gian bạn có thể đã mua giữ ở mức giá tốt hơn nhiều. Nhưng làm sao để bạn có thể biết được vào thời điểm đó rằng giá cổ phiếu sẽ tiếp tục giảm? Có một phương pháp xác định thời điểm mua vào dựa vào tình hình giá cổ phiếu mà tôi gọi là FACs, viết tắt của Floors and Ceilings – tạm dịch là Sàn và Trần.

SÀN VÀ TRẦN (FACS – FLOORS AND CEILINGS)

Phương pháp mua tích trữ FACs – Sàn và Trần sử dụng những xu hướng lặp đi lặp lại của giá cổ phiếu để dự đoán chiều hướng của nó trong tương lai. Phương pháp này không chủ quan như chiêm tinh học, họ nhìn thấy sư tử trên những ngôi sao, hay nhìn thấy thỏ trong những vầng mây, nhưng không phải ai cũng đồng ý rằng có một Sàn và Trần tồn tại. Nói cách khác, FACs không phải một phương pháp khách quan như MAC. Bù lại, phương pháp Sàn và Trần hữu ích hơn rất nhiều.

Phương pháp này rất hữu hiệu trong việc xác định thời điểm để mua tích trữ vào lúc đại hạ giá theo giá mua tích trữ thoả mãn biên độ an toàn giá MOS.

FACs dựa trên kinh nghiệm rằng những "ông lớn" – các quản lý quỹ kiểm soát hàng tỉ đô la trên thị trường – có những mức giá mục tiêu rất cụ thể ghim trong đầu họ từ trước. FACs là phương pháp thuần tâm lý. Nhưng cho dù thế, nó cũng rất thật. Nếu một "ông lớn" có ý nghĩ trong đầu rằng ông ta sẽ mua ở giá 75 đô la ngay khi giá cổ phiếu chạm mức đó vì giá đã nảy lên từ mức giá đó hai lần trước đây, vì vậy, đối với anh ta, 75 đô la là một mức giá Sàn thực sự, mức giá đó phải nói là cứng như đá hoa cương vậy.

Nhìn vào đồ thị biến thiên giá qua thời gian của bất kỳ cổ phiếu nào. Bạn sẽ để ý thấy giá cổ phiếu không bao giờ đi lên mãi mà sẽ có những đoạn đi xuống một chút. Ngay cả trong thị trường giá lên, vẫn thường có những lúc cổ phiếu xuống giá một đoạn trước khi trở về quỹ đạo hướng lên. Ngôn ngữ phố Wall dùng để gọi những khúc xuống ngắn này là "pull-backs," "retrenchments," và "correction". Tạm dịch là sự tháo lui, sụt giảm, hay sự điều chỉnh đứt đoạn.

Lý do của những đoạn tháo lui thường xuyên này đã được xây dựng trong tâm lý và cảm xúc của những nhà đầu tư kiểm soát giá cổ phiếu –

những "ông lớn" khét tiếng. Họ trở nên sợ hãi (hoặc tham lam). Nếu giá cổ phiếu liên tục tăng, những "ông lớn" đang nắm cổ phiếu đó bắt đầu thấy lo lắng, họ sợ cổ phiếu đạt đỉnh giá. Họ biết quá rõ là cần tốn bao nhiêu thời gian cổ phiếu mới lên lại vùng giá cao kể từ lần chạm đỉnh trước, và thông tin này làm phần tâm lý giao dịch của họ hưng phấn. Vì những "ông lớn" này cần thời gian để thoái vốn, họ cần phải chuẩn bị cho một cuộc đại đào tẩu. Để làm thế, họ bắt đầu bán ra. Bán ra cũng giúp họ kiếm về lợi nhuận. Giới quản lý quỹ truyền tai nhau rằng chẳng ai bị phá sản vì kiếm lời cả. Thu lợi nhuận về còn bảo vệ họ khỏi khoản chỉ trích vì đã ngâm vốn quá lâu, và lợi nhuận lại còn làm sáng giá tỉ suất lợi nhuận đầu tư trong danh mục của họ nữa.

Nhưng nếu, sau khi họ bán, giá lại giảm, họ rút lại lời tuyên bố và bắt đầu mua vào, và khởi động lại một vòng đua mới.

Phương pháp mua giữ FACs gọi giá lặp đi lặp lại là "Sàn", ví như khi bạn ngã xuống thì bạn sẽ ngã xuống mặt sàn đất phải không? Khi giá nhiều lần rơi xuống mức đó và nảy lên lại mà không tụt xuống dưới mức đó, chúng ta biết chúng ta đã chạm giá sàn rồi. Giá càng nảy lên nhiều lần từ sàn, chứng tỏ sàn càng chắc.

Cũng có một mức giá mà khi giá cổ phiếu tăng đến mức đó thì nó sẽ giảm xuống, hoặc sẽ giữ nguyên. Theo phương pháp FACs, đó là "Trần", ví như bạn cũng không bao giờ nhảy qua trần nhà được vậy.

Đến một lúc nào đó giá cổ phiếu rồi cũng sẽ phá Trần và lên cao hơn nữa thì Trần (*Ceiling*) cũ sẽ thành Sàn (*Floor*) mới. Giống như trong nhà cao tầng, Trần của bạn sẽ là Sàn của tầng trên, và Sàn của bạn là Trần của tầng dưới.

Và cứ như thế, giá cổ phiếu dường như di chuyển luân phiên trong khoản Sàn đến Trần. Sau đó nó sẽ phá Trần và lên tiếp, hoặc có thể sẽ đổ sập và rơi xuống Trần cũ, để xem nó có đủ vững để trở thành Sàn mới hay không.

Trên biểu đồ giá cổ phiếu của một công ty thay đổi theo thời gian, Sàn và Trần được biểu diễn bằng một đường ngang (tưởng tượng) nơi giá ngừng tăng và đổi chiều di chuyển (lên hoặc xuống). Hai đường này được hình thành qua nhiều lần giá nghịch chuyển ở một mức giá nào đó. Chúng ta sẽ nhanh chóng xem hình minh họa để bạn hiểu chính xác điều tôi vừa đề cập.

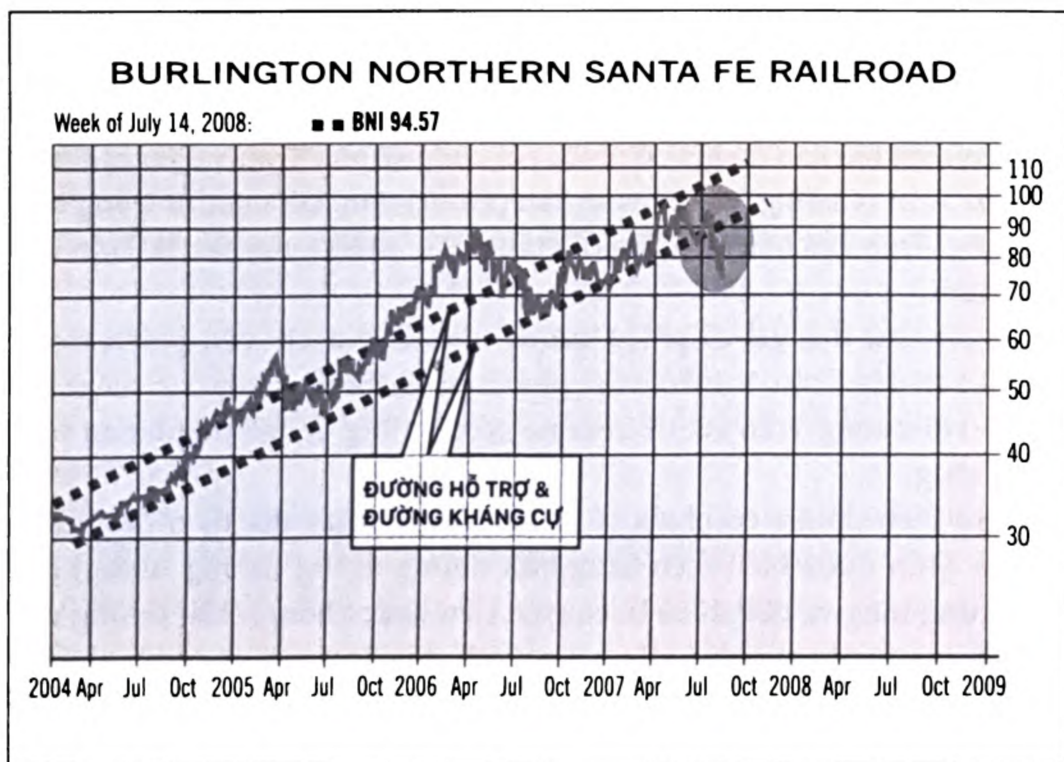
Còn một điều khác để đánh giá: xu hướng. Xu hướng chính là hướng chung của giá nhìn trên một khoảng thời gian dài.

Đường xu hướng có thể được vẽ tại đỉnh và đáy trên đường zig zag tạo nên bởi biến động giá theo xu hướng. Giá cao nhất của đường chéo xu hướng tạo nên một đường tưởng tượng trên biểu đồ giá gọi là Ngưỡng kháng cự, và giá thấp nhất của đường chéo xu hướng tạo nên một đường tưởng tượng trên cùng biểu đồ gọi là Ngưỡng hỗ trợ. Những đường này khác với đường Sàn và Trần vì chúng là đường chéo chứ không phải đường ngang, nhưng chúng được dùng với cùng mục đích: dự đoán nơi nào giá sẽ đảo chiều. Chúng ta cũng có thể gọi các mức giá này là Sàn và Trần. Nhưng giá trị của chúng khác nhau về mặt thời gian. Đường xu hướng là đường chéo tưởng tượng hình thành qua thời gian dài. Đường Sàn và Trần là đường ngang tưởng tượng hình thành qua thời gian ngắn.

Sàn – Trần và Đường xu hướng có thể giúp chúng ta quyết định thời điểm mua giữ tốt hơn so với cách thức máy móc của MAC. Chúng sẽ giúp chúng ta chọn được giá mua giữ và tối đa hoá lợi nhuận.

Hãy nhìn vào biểu đồ của công ty Burlington Northern (BNI).

SÀN, TRẦN, VÀ XU HƯỚNG CỦA BNI



Đường đứt khúc ở dưới là đường hỗ trợ cho xu hướng này. Đường đứt khúc ở trên là đường kháng cự cho xu hướng này. Những đường này

không xuất hiện trên biểu đồ của Yahoo! hay MSN. Tôi đã tự vẽ chúng. Tôi chỉ nhìn vào biểu đồ và thấy có một xu hướng ổn định tạo nên bởi kháng cự và hỗ trợ và vẽ đường đứt khúc màu đen. Bạn có thể thấy một đường hỗ trợ dài. Giá càng chạm nhiều lần vào đường này và nảy lên, đường hỗ trợ này càng vững chắc. Từ đầu 2004 đến tháng 7 năm 2007, xu hướng liên tục đi lên trên đường hỗ trợ. xu hướng đã được thiết lập vào thời điểm tháng 7 năm 2005 vì rất nhiều lần giá đã nảy lên từ đường hỗ trợ từ tháng 3 năm 2004 đến tháng 9 năm 2004. Tôi chắc chắn, dựa trên đường hỗ trợ rất rõ nét này, rằng những nhà mua bán cổ phiếu đã thực hiện rất nhiều giao dịch dựa trên đường hỗ trợ này từ tháng 7 năm 2004 trở đi. Mỗi lần giá cổ phiếu hạ xuống từ một đỉnh trước đó, nó "nảy lên" từ đường hỗ trợ. Nó đã nảy lên vào tháng 7 năm 2004, và rồi vút lên một đỉnh cao mới. Sau đó là một loạt những lần nảy lên từ đường hỗ trợ xảy ra vào tháng 8 và tháng 9 năm 2006, và một lần nữa vào tháng 1 năm 2007, và lần cuối cùng là tháng 7 năm 2007. Đó chính là một đường hỗ trợ tuyệt vời cho cổ phiếu có xu hướng đi lên. Các nhà kinh doanh cổ phiếu có thể làm ra cả đống tiền dựa vào đường hỗ trợ như thế này, đánh cược rằng giá sẽ lại nảy lên như thế này mãi mãi.

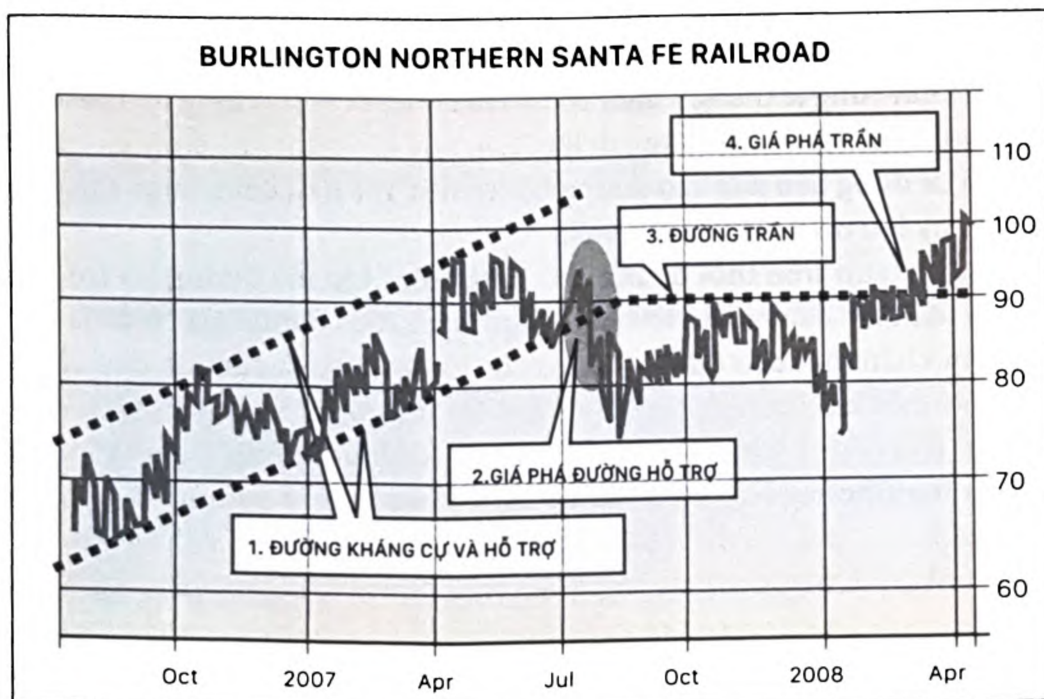
Tôi khoanh tròn thời điểm (xem hình trên) khi mà đường hỗ trợ kéo dài ba năm lần đầu bị phá vỡ vào tháng 7 năm 2007 ở mức giá 90 đô la. Đó là điểm chấm hết cho đường hỗ trợ cho xu hướng, và cũng là dấu chấm hết cho một xu hướng tăng. Từ thời điểm đó trở đi, điều gì cũng có thể xảy ra. Giá có thể lên, cũng có thể xuống. Nhưng thường điểm tận cùng của một xu hướng báo hiệu cho sự khởi đầu của một xu hướng mới với hướng mới… hoặc là điểm bắt đầu của một Trần mới.

Trong hình bên dưới, đường chấm trên cùng (#3) là một đường Trần. Trần của BNI ở đây được tạo nên bởi các nhà kinh doanh nhận ra rằng một xu hướng dài đã bị phá vỡ tại mức giá 90 đô la. Trần này bắt đầu ở tháng 7 sau khi đường hỗ trợ (#1) bị vỡ (#2). Những điểm giá như thế này có thể trở thành một loại rào cản tâm lý. Bất cứ khi nào giá về gần Trần 90 đô la, các nhà mua bán cổ phiếu sẽ trở nên bất an và bắt đầu bán ra. Chẳng có logic nào ở đây cả. Đây chỉ là một dạng có học thức cao hơn của đoán mò mà thôi, nhưng nếu hội đủ các tay to cùng đoán mò theo một hướng, những suy đoán sẽ đúng hết lần này đến lần khác. Sau vài lần thử, trong đầu họ cái giá 90 đô la giống như đường ray xe lửa thứ ba vậy. Nếu bạn mua ở giá 90 đô la, bạn sẽ bị các tay to "bán vào đầu", thế nên tốt hơn hết đừng đụng vào giá đó. Khi điều đó xảy ra, 90 đô la trở thành một Trần. Vào tháng 10, khi giá chạm Trần, chẳng có ai dám mua vào. Chỉ có

người bán ra. Trong trường hợp này, giá cổ phiếu BNI dao động giữa 75 và 90 đô la từ tháng 7 năm 2007 đến tháng 3 năm 2008.

Một sự kiện lớn có thể đẩy giá vượt qua Trần. Trong trường hợp này, sự kiện vào cuối tháng 3, đầu tháng 4 năm 2008 chính là thông tin của Warren Buffett, cổ đông lâu năm của BNI. Ông Buffett đã sử dụng rào cản tâm lý này, chính là Trần giá này, là một cơ hội để mua mà không đẩy thị trường vào cơn cuồng mua (Tham khảo chart đầu tiên trang tiếp theo).

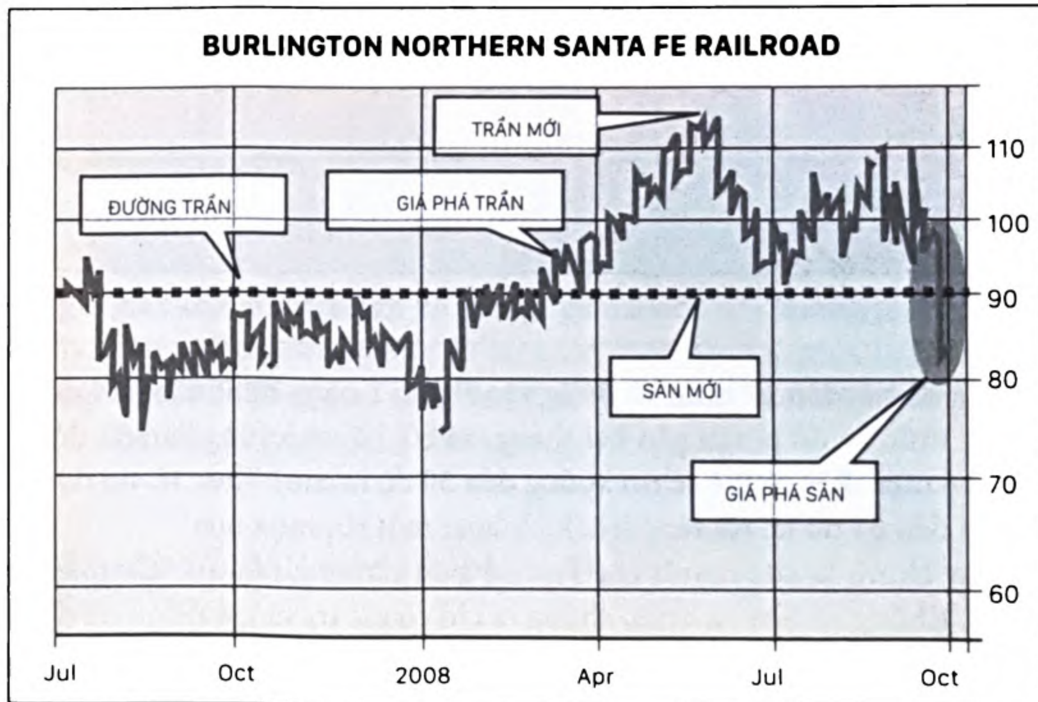
Ông Buffett bắt đầu mua vào ở giá 79 đô la và tiếp tục mua cho đến lúc giá tăng đến 84 đô la, và suốt thời gian ông mua 10% của công ty, giá vẫn ở dưới mức Trần. Cuối cùng, có tin rằng Warren Buffett đã vượt qua tâm lý "đường ray thứ ba" và giá đã phá Trần giá 90 đô la và bắt đầu tiến lên tiếp (#4).



Khi bứt phá mức Trần, chúng ta tự nhiên muốn biết đến khi nào nó sẽ ngừng đi lên và bắt đầu xuống. Hãy lưu ý rằng vào tháng 9 năm 2006, giá khi ấy là 66 đô la, đến tháng 10 năm 2006, khi nó chạm mốc 80 đô la và rớt xuống, giá đã đi từ đáy lên đỉnh trong hai tháng, và giá tăng khoảng 14 đô la. Lần tăng thứ hai bắt đầu vào tháng 1 năm 2007, ở mức giá 74 đô la. Trở lại vấn đề, nếu chúng ta đã tính toán xem giá sẽ đi được bao xa trước khi tụt, chúng ta đã có thể phỏng đoán rằng giá sẽ lên cao trong khoảng 2 tháng, như lần trước, và dựa trên đường hỗ trợ và kháng cự, đỉnh mới sẽ đạt được ở mức giá khoảng 90 đô la 2 tháng sau, tức là tháng 3. Điều đã

thực sự xảy ra chính là giá đạt đỉnh ở mốc 86 đô la trong tháng 3 rồi sau đó bắt đầu hạ. Điều đó khá gần với phỏng đoán có tính toán của chúng ta. Lần tăng giá tiếp theo bắt đầu ở giá hỗ trợ 78 đô la vào tháng 4 năm 2007, và một lần nữa, chúng ta ước lượng trong khoảng 2 tháng tới, giá sẽ đạt đỉnh ở mức 95 đô la. Và điều ta tiên đoán thực sự đã xảy ra. Đường hướng lặp đi lặp lại này cho ta thấy những nhà kinh doanh cổ phiếu BNI có tâm lý nghĩ rằng giá sẽ tăng trong 2 tháng thuộc khoản từ 12 đến 17 đô la. Vậy nên chúng ta mong đợi điều tương tự với lần bùng nổ tiếp theo (Tham khảo chart đầu tiên trang kế tiếp).

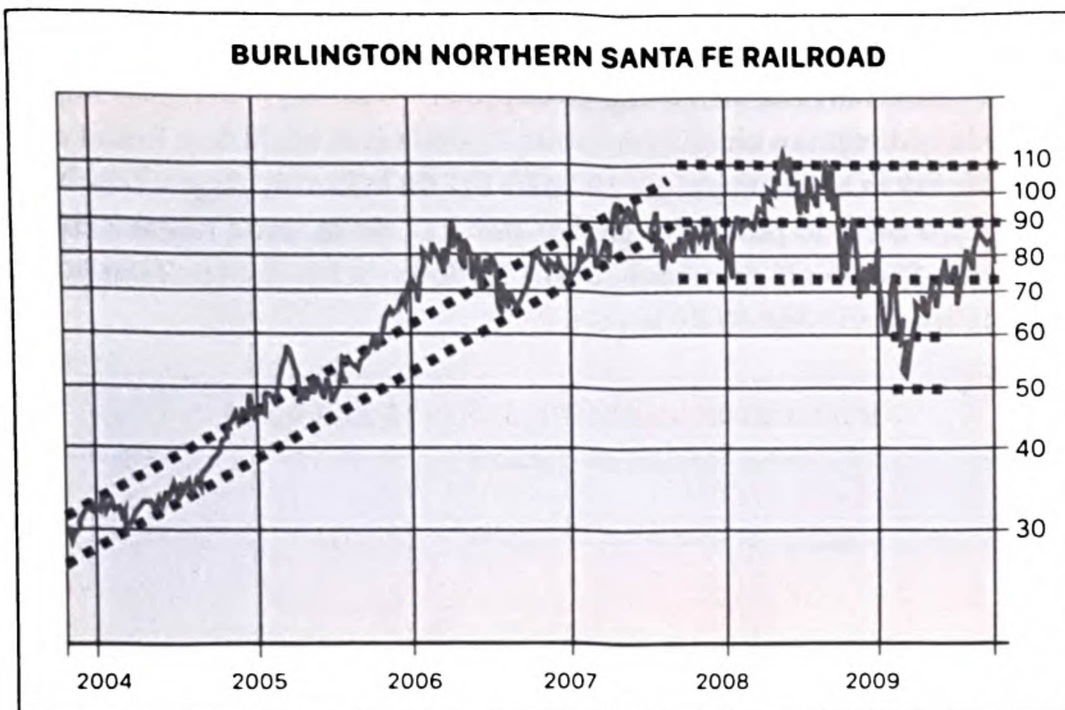
Đó là lý do tại sao khi giá vượt mức 90 đô la (với tin là ông Buffet mua vào), các tay to bắt đầu nghĩ giá 102 đến 107 đô la là mức tăng tối đa. Như bạn thấy ở biểu đồ phía trên, giá lên đến 112 đô la, mức này trở thành Trần mới. Sau đó giá rơi nhanh, chạm 90 đô la và bật lên lại. Trần 90 đô la cũ đã trở thành Sàn 90 đô la mới.



Mức Trần – Sàn mới này trụ được tổng cộng 6 tháng. Sau đó vào tháng 10, giá phá vỡ mức Sàn 90 đô la và rơi xuống.

Trong biểu đồ cuối cùng bên dưới, chúng ta có thể thấy FACs (Sàn và Trần) mà giá cổ phiếu BNI đã tạo nên từ 2004 đến 2009, bao gồm đợt tụt giá nặng nề phá vỡ Sàn 75 đô la. Khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào cuối năm 2008 (*Cùng với sự sụt giảm chung của thị trường chứng khoán toàn cầu do khủng hoảng Vay nợ dưới chuẩn ở Mỹ năm 2008 – Chú thích*

của người dịch), giá của BNI cũng sụp dưới mức giá MOS 72 đô la. Khi nó xuống tới mức dưới 72 đô la, lúc này ta vận dụng FACs, biết được khoảng cách trước đó giữa đường hỗ trợ và đường kháng cự, chúng ta có thể thấy giá rất có khả năng rơi còn 60 đô la, đó là thời khắc mua vào. Rồi (và lại một lần nữa, tôi biết điều tôi nói nghe rất kinh khủng) chúng ta lại đợi và mong chờ một đợt giảm giá lớn khác.



Giá đã nảy lên từ mức 60 đô la vào tháng 1 năm 2009, tăng 14 đô la để đạt mức 74 đô la sau gần hai tháng, và rồi lại rơi xuống Sàn 60 đô la. Rồi sao nữa? Rất có thể sẽ rơi xuống đến 50 đô la chứ? Thực tế, nó đã rơi xuống đến 51 đô la, rồi tăng lên, kích hoạt một lần mua nữa.

Đây chính là sức mạnh của việc sở hữu phương pháp FACs (Sàn & Trần). Không có Sàn và Trần, chúng ta chỉ có giá trị và giá để quyết định khi nào mua. Chúng ta sẽ mua ngay khi giá chạm vào mức MOS 72 đô la của chúng ta, bằng cách dùng phương pháp MAC, mua thêm trong một tháng. Nhưng với FACs, chúng ta có thể chọn giá mua tích trữ và không lo lắng sẽ bị lỡ một dịp mua ở giá tốt bằng cách đợi và mua ở giá tuyệt vời hơn.

Chúng ta có thể thấy giá tuyệt vời sẽ đến và điều ta cần làm là tự tin chờ đợi.

Khi Trần và Sàn hình thành, chúng ta sẽ ngồi yên và xem giá kiểm tra Trần. Nếu nó đụng Trần và nảy xuống, chúng ta có thể hy vọng nó sẽ nảy

xuống đủ mạnh để phá vỡ Sàn. Và nếu điều đó xảy ra thật, chúng ta có có thể nhìn lại độ dao động và thời gian của những lần giá biến đổi trước đây và chúng ta sẽ có được một sự suy đoán lý trí về thời gian và vị trí mà Sàn mới sẽ tái thiết. Nếu giá còn xuống thấp hơn cả Sàn mong đợi của chúng ta, chúng ta sẽ định một giá mua tích trữ khác tại một Sàn mong đợi mới. Rõ ràng, một đợt suy thoái lớn của thị trường chung sẽ là cú hích hỗ trợ mạnh mẽ đối với chúng ta, nó sẽ làm chúng ta những người mua tích trữ giàu có hơn, và điều này không phải không có khả năng xảy ra, lịch sử đã minh chứng cho điều đó. Dĩ nhiên, chúng ta chỉ có thể hy vọng.

Tôi biết điều này nghe rất kinh khủng. Tôi hoàn toàn không muốn dùng từ hy vọng với màu sắc tâm linh nào ở đây cả. Tôi cảm thông sâu sắc với những tay quản lý quỹ tương hỗ, những người sẽ bị tổn thương trong thị trường này. Tôi viết quyển sách này để giúp đỡ họ. Không bao giờ là quá trễ để học hỏi và để thay đổi. Bạn có thể học cách mua doanh nghiệp, và khi bạn làm điều đó, chẳng phải bạn muốn mua với giá càng rẻ càng tốt sao? Đừng tự cảm thấy ái ngại. Hãy cân nhắc tình huống không ai sẵn sàng mua. Nỗi sợ hãi sẽ lan rộng khắp thị trường. Những nhà đầu tư mua tích trữ sẽ là một gợi ý tốt cho những nhà quản lý quỹ và những nhà đầu tư tay mơ, những người nắm trong tay những công ty tuyệt vời mà vẫn luôn bất an.

Chúng ta làm người mua để họ có thể đóng vai trò người bán. Đối với họ, giá giảm đồng nghĩa với lợi nhuận giảm. Còn với chúng ta, giá giảm nghĩa là lãi suất gộp của chúng ta tăng lên. Đối với nhà mua tích trữ, giá xuống là lợi nhuận gộp sẽ tăng lên. Chúng ta luôn hoan nghênh những người sẵn sàng học hỏi cùng tham gia.

LÀM SAO ĐỂ XÁC ĐỊNH SÀN VÀ TRẦN

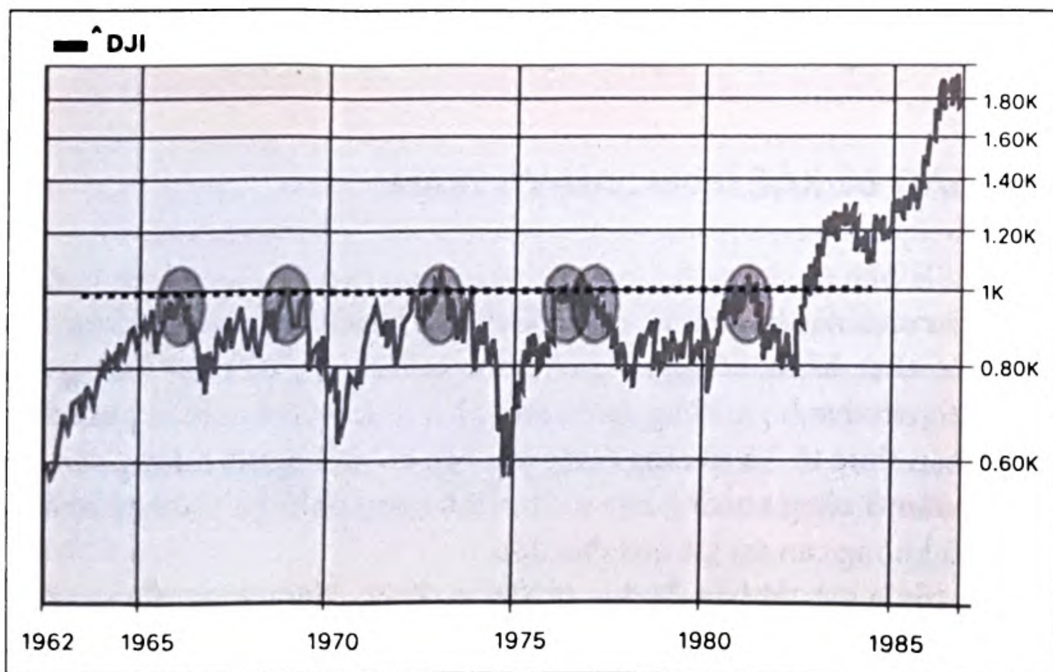
Tin xấu là bạn sẽ không thể học cách xác định Sàn và Trần và xu hướng từ quyển sách này hay bất kỳ quyển sách nào khác mà không thực sự dấn thân vào thực hành, cũng giống như đọc sách hướng dẫn bay không thể giúp bạn trở thành phi công được. Bạn phải thực sự điều khiển phi cơ và cảm nhận thực tế. Và sẽ càng tuyệt nếu bạn có một người hướng dẫn đủ tiêu chuẩn ở cùng khoang lái khi bạn thử sức mình. Bạn sẽ học nhanh hơn mà không cần trả giá quá đau đớn.

Tin tốt là giờ thì bạn đã đọc về Sàn và Trần, chúng luôn sẵn sàng để bạn có thể sử dụng khi đầu tư. Nhưng liệu nó có nướng sạch túi tiền của

bạn chăng? Chà, không đâu. Nếu bạn đã làm bài tập về nhà xác định bốn chữ M, bạn chỉ mua tích trữ khi có biên độ an toàn giá MOS thực sự an toàn. Sử dụng FACs để xác định thời điểm mua tích trữ sẽ không làm tổn thương bạn. Ngay cả khi bạn không xác định đúng Sàn và Trần, đó cũng không thành vấn đề, bởi vì bạn không mua đi bán lại dựa trên Sàn và Trần – bạn đang mua tích trữ cổ phiếu dựa trên Sàn và Trần. Miễn là bạn mua vào ở giá thấp hơn hoặc bằng giá mua tích trữ của bạn, bạn vẫn còn ổn. Sử dụng phương pháp Sàn & Trần FACs đúng đắn thì giống như ta dùng gia vị rắc trên món ăn, không phải là bản thân nguyên liệu chính làm nên món ăn ấy. Thương vụ đầu tư cổ phiếu theo cách mua tích trữ của bạn không thể hỏng được nếu bạn xác định đúng bốn chữ M để chọn công ty mục tiêu tuyệt vời. Bạn chỉ cần biết rõ đây là một công ty tuyệt vời và đang bán hạ giá, thế là đủ. Mọi thứ đằng sau, đặc biệt là FACs, chỉ có giá trị giúp bạn tối ưu hóa và tăng tốc tỉ lệ lợi nhuận mà thôi.

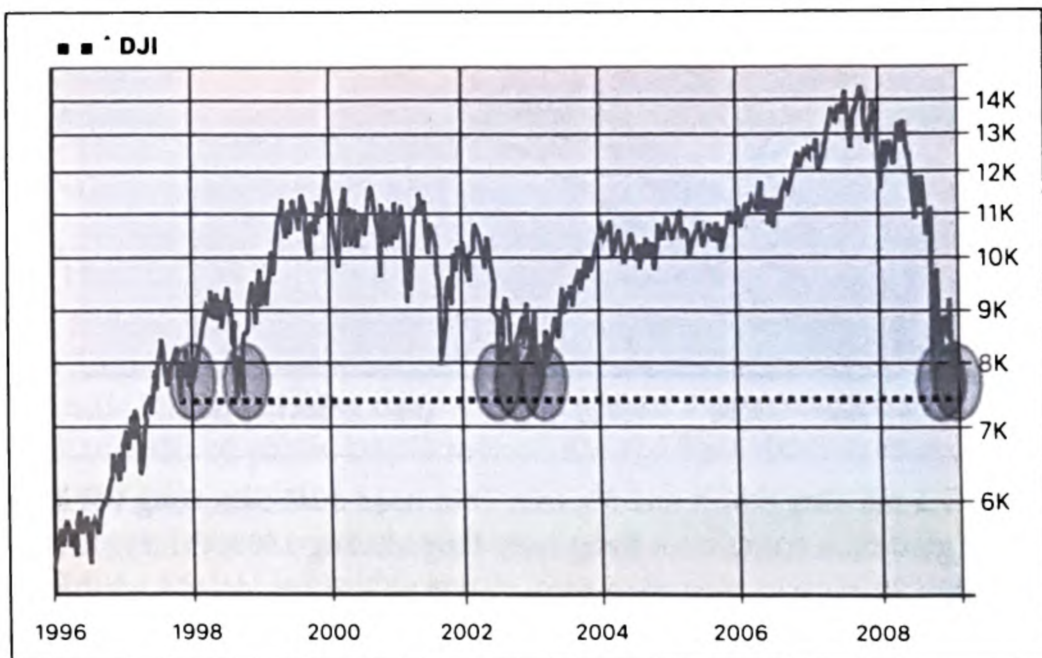
Khi đã thông suốt điều đó, đây là vài thủ thuật về cách đọc biểu đồ và nhìn ra Sàn – Trần và xu hướng:

1. Giá cổ phiếu càng điều chỉnh nảy lên hoặc nảy xuống nhiều lần khi chạm Sàn hoặc Trần, Sàn và Trần ấy càng trở nên vững chắc. Bạn có thể sử dụng Sàn và Trần cho bất kỳ giai đoạn nào, từ một phút cho đến một thập niên. Tâm lý lúc nào cũng là tâm lý, việc bạn là người mua bán cổ phiếu dựa trên Sàn – Trần chỉ nắm cổ phiếu vỏn vẹn 18 phút hay là nhà đầu tư dài hạn nắm giữ cổ phiếu trong 18 năm không làm thay đổi bản chất của Sàn và Trần. Yếu tố tâm lý đằng sau nó vẫn như vậy.



Đây là chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones trong 18 năm từ giữa những năm 1960 cho đến đầu những năm 1980 (xem hình bên trên). Hãy để ý giá Trần 1.000 điểm đã ăn sâu vào tâm trí những tay to và trở thành "đường ray thứ ba" như thế nào. Không ai muốn chạm vào mức giá đó cả. Khi giá lên đến mức ấy, những "ông lớn" lập tức "xả hàng". Chỉ số Dow Jones chạm mốc 1.000 ít nhất một lần trong hai mươi hai tháng khác nhau và lần nào cũng dội ngược lại. Giá này đã được khắc sâu vào đầu họ và trở nên một "ngưỡng tâm lý chặt chẽ" họ tự đặt ra để thỏa mãn chính mình.

Biểu đồ bên dưới là đồ thị giá chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones từ 1996. Bạn có thể thấy một Sàn rất vững chắc ở mức 7.300. Giá thị trường đã chọc thủng đường này vào ngày 23 tháng 2 năm 2009, và những nhà kinh doanh theo trường phái kỹ thuật, những người đã mong đợi chỉ số này sẽ giảm, đã bán ra liên tục cho đến khi chỉ số này tụt xuống dưới 6.600.

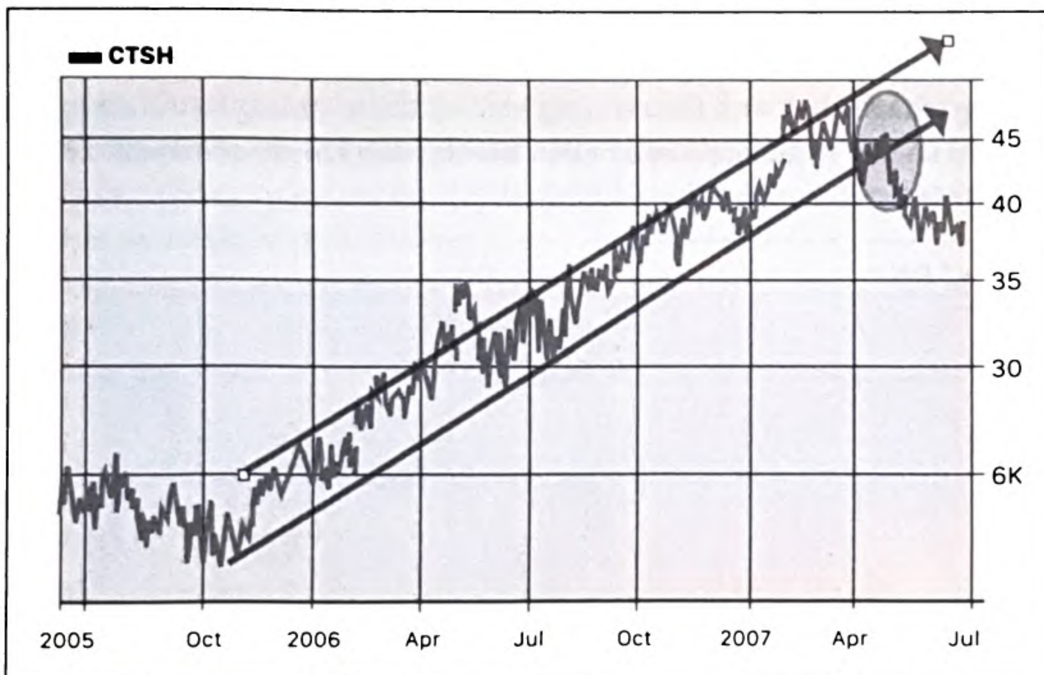


Giờ ta sẽ nhìn vào Cognizant Technology (CTSH, một công ty phần mềm giao dịch trên sàn Nasdaq). Như bạn có thể thấy trên biểu đồ ở trang bên dưới, CTSH có một đường xu hướng rất mạnh từ tháng 10 năm 2005 đến tháng 5 năm 2007.

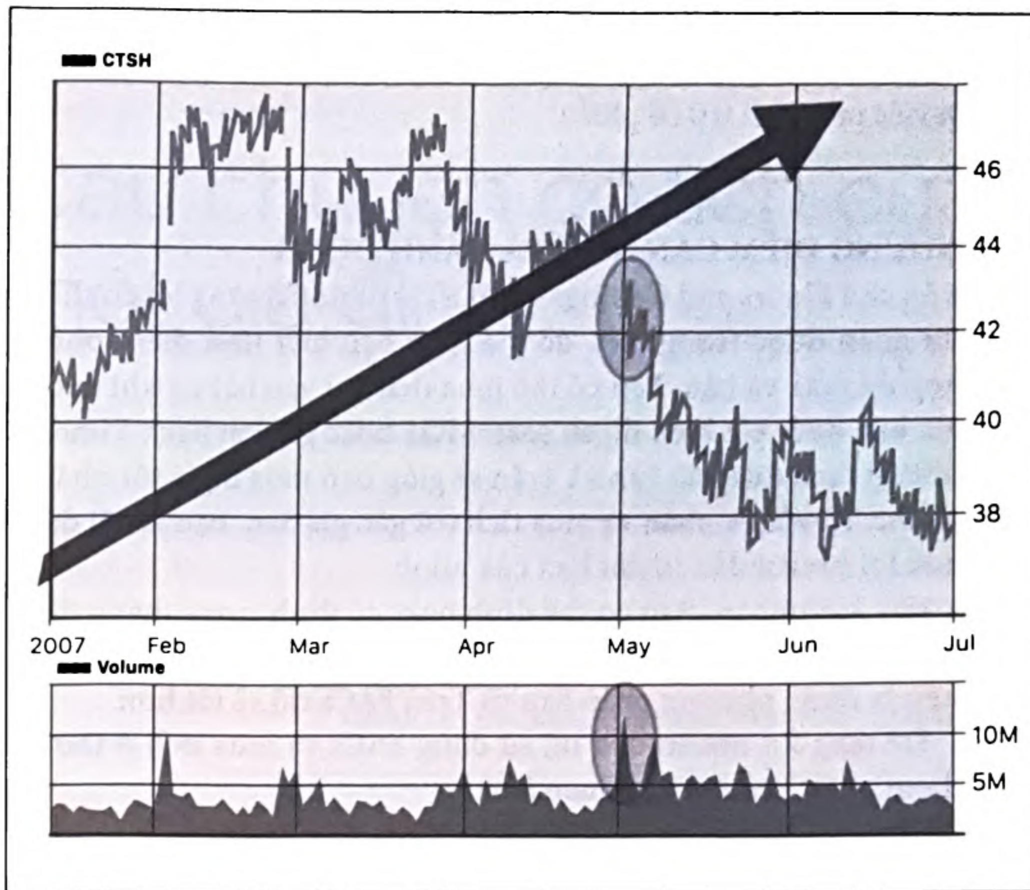
Bạn có thể đoán chắc rằng những "ông lớn" đã đang nhìn vào những đường chéo này và ra quyết định mua bán dựa vào chúng. Giá nảy ra khỏi đường hỗ trợ rất nhiều lần, và những lần nảy ra ấy dần hình thành một

đường xu hướng của giá cổ phiếu trong tâm trí họ. Nhưng khi giá trượt khỏi đường hỗ trợ, nó trượt dài từ 45 xuống 38 đô la trong vài tuần và đã giảm 16%.

2. Để biết giá sẽ leo bao xa để Sàn mới chạm Trần tiếp theo, hãy nhìn vào khoảng cách giữ Sàn và Trần gần nhất. Lại một lần nữa chúng ta nhìn vào CTSH (biểu đồ bên dưới) cho thấy khoảng cách giữa hỗ trợ và kháng cự trong xu hướng này rất cố định. Trung bình giá tăng 5 đô la từ đáy lên đỉnh. Đó là một con số hữu dụng nếu chúng ta mua tích trữ. Chúng ta có thể mua được giá trung bình thấp hơn giá mua tích trữ trước đó và do đó, tăng tỉ suất lợi nhuận tích lũy.



3. Giá mà tăng mạnh quá 3% trên Trần hoặc dưới Sàn, cộng với khối lượng giao dịch trung bình hàng ngày tăng khoảng 150% thì đây là một dấu hiệu rõ rệt báo hiệu rằng một cú đột phá sẽ kéo dài. "Khối lượng trung bình hàng ngày" biểu thị số lượng trung bình cổ phiếu được mua bán trong ba tháng gần nhất, nó được biểu thị bởi những đường lên xuống như núi và thung lũng ở đáy của đồ thị này (xem hình dưới). Vì khối lượng cổ phiếu được giao dịch là một thông tin cần thiết cho nhiều nhà mua bán cổ phiếu, khối lượng này sẽ xuất hiện tự động trên hầu hết các biểu đồ. "Núi" càng cao, khối lượng càng lớn. Một trong những điều khó xác định nhất là cú bứt phá (*breakout*) về giá là thật hay giả. Sự thay đổi lớn ở khối lượng giao dịch giúp ta biết được nó là thật.



Hãy chú ý về cú bứt phá này trên đồ thị trên của CTSH, ta sẽ thấy cú bứt phá đường hỗ trợ ở mức giá 44 đô la (vòng tròn trên), giá tụt vượt quá 3% và đi kèm là khối lượng giao dịch tăng cao (vòng tròn dưới) gấp đôi mức bình quân hàng ngày – từ trung bình 5 triệu cổ phiếu tăng đến hơn 10 triệu cổ phiếu. Đây là một cú đột phá kinh điển và đi sau nó là một đợt giảm giá dài.

Ba gợi ý trên sẽ cho bạn một xuất phát điểm để học cách sử dụng Sàn và Trần – FACs. Chúng không phải phép màu nhưng chúng thật sự giúp bạn tìm câu trả lời cho câu hỏi, "Khi nào nên mua tích trữ thêm?". Càng dùng nhiều Sàn – Trần, bạn càng tự tin và thoải mái khi dùng chúng. Dần dà, bạn sẽ đến trình độ chỉ cần nhìn vào biểu đồ giá, Sàn và Trần sẽ hiện ra trước mắt bạn. Hãy tiếp tục chơi với Sàn và Trần và bạn sẽ tối đa hóa lợi tức mua giữ bằng cách mua đúng thời điểm, hoặc suýt soát đúng.

Điều đó nói lên rằng, có một huấn luyện viên giỏi sẽ làm tăng tốc độ học tập của bạn. Để có thêm thông tin về việc tìm một người hướng dẫn có trình độ, hãy vào Ruleoneinvesting.com.

iờ chúng ta hãy xâu chuỗi mọi thứ lại và xem người bạn cũ trong n Quy tắc số 1 của chúng ta, gia đình Connellys, đang xoay xở thế ới việc mua tích trữ cổ phiếu.

NHỮNG ĐIỂM CẦN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG

Bốn chữ Floors and Ceilings – FACs) là những đường lối có thể dự đoán được trong biểu đồ giá giúp bạn biết thời điểm phù hợp để mua và bán. Bạn có thể mua tích trữ vào bất cứ khi nào giá bán dưới giá biên độ an toàn MOS hoặc giá PayBack Time, nhưng mua dựa vào Sàn và Trần sẽ giúp bạn mua ở giá tốt nhất có thể. Hãy kiên nhẫn và mua tích trữ gần giá Sàn, bạn sẽ tối đa hóa lợi nhuận đầu tư dài hạn của mình:

- Hãy kiên nhẫn. Bạn có thể định ngày cố định trong tháng để mua giữ (phương pháp MAC) khi giá dưới mức MOS, nhưng nếu ta dùng phương pháp Sàn và Trần FACs thì sẽ tốt hơn.
- Để tăng lợi nhuận đầu tư, sử dụng FACs và mua tích ở thời điểm ngắn hạn khi giá chạm Sàn.
- Hãy xem lại những bài đăng được đánh dấu “phải đọc” của tôi trên trang RuleOneInvesting.com để tìm hiểu thêm những công cụ kỹ thuật có thể giúp bạn áp dụng phương pháp FACs.●

CHƯƠNG 7

Câu chuyện cổ tích của một gia đình

Thời khắc huy hoàng của người này có thể là khoảnh khắc kinh hoàng của người khác.

CHARLES DICKEN, CÂU CHUYỆN HAI THÀNH PHỐ

ĐỌC ĐẾN ĐÂY, ẮT HẲN BẠN ĐÃ BIẾT RÕ RÀNG MÌNH PHẢI TỰ ĐẦU TƯ hoặc chấp nhận rủi ro thất bại tài chính và khủng hoảng kinh tế. Bạn đã học được cách tìm ra một hoặc nhiều doanh nghiệp tuyệt vời mà bạn muốn sở hữu – đó là doanh nghiệp có ý nghĩa (Meaning) với bạn, có lợi thế cạnh tranh "con hào kinh tế" (Moat) lớn và bền vững, cùng với một ban điều hành (Management) mà bạn tin tưởng. Và bạn biết làm thế nào để tìm Biên độ An toàn giá (Margin of Safety – MOS) bằng cách thực hiện đánh giá theo Quy tắc số 1. Và bạn cũng biết rằng khi, và chỉ khi bạn có tư duy và suy nghĩ sở hữu toàn bộ công ty, bạn sẽ có thể thu hồi khoản tiền đầu tư của mình từ lợi nhuận của công ty – Phương pháp Payback Time.

Bạn đã học được rằng nếu như muốn trở nên giàu có, bạn phải nương theo động thái những người giàu nhất nước Mỹ thường làm – mua doanh nghiệp và mua tích trữ nó khi giá cổ phiếu giảm. Bạn đã học được từ những nhà đầu tư hàng đầu và những người thành công rằng mua tích trữ hoàn toàn trái ngược với những gì mọi người vẫn làm. Đối với người

giàu (và giờ đây, tôi hy vọng, điều này cũng đúng với bạn) một thị trường không ổn định là một cơ hội để lợi nhuận của bạn "bùng nổ".

Liệu bạn có đủ dũng khí bơi ngược dòng? Liệu bạn có thể mua khi Ngài Thị Trường sợ hãi và bán khi ông ta tham lam?

Trong những năm gần đây, đã hai lần thị trường chứng khoán chứng minh rằng nó có thể sụp đổ (năm 2000 và 2008). Và giờ bạn và hàng triệu nhà đầu tư vào quỹ hỗ tương và những tay mơ trên sàn giao dịch chứng khoán đang đứng ở giao lộ. Sự lựa chọn hôm nay của bạn sẽ ảnh hưởng hoàn toàn tương lai tài chính của bạn. Nếu thị trường vẫn thế trong 10 năm tiếp theo, liệu bạn có tiếp tục đi theo con đường đã chấp nhận và không gặt hái được gì, hay bạn sẽ đổi hướng và thử một con đường mới? Đây là một câu hỏi rất lớn đòi hỏi bạn phải ra một quyết định cực kỳ quan trọng.

Tôi xin trích dẫn lời của Robert Frost trong một tác phẩm nổi tiếng của ông *The Road Not Taken* (*Tạm dịch Con đường không được chọn*):

Con đường vào rừng chia hai lối, và tôi
Tôi chọn con đường ít chân người qua lại…
Và điều đó làm nên bao điều khác biệt.

Hãy để tôi dẫn bạn đi theo cả hai con đường mòn và hy vọng sẽ giúp được bạn chọn được con đường của riêng mình.

GẶP LẠI SUSAN VÀ DOUG

Trong quyển sách đầu tiên, tôi đã giới thiệu cùng bạn một cặp đôi đại diện cho những người đi tìm tự do tài chính, Susan và Doug Connelly. Mục tiêu của họ là nghỉ hưu vào năm 2023 – khoảng 15 năm tính từ lúc tôi viết quyển sách đầu tiên (xuất bản năm 2008). Họ đang ở độ tuổi trung niên với thu nhập gộp khoảng 80.000 đô la một năm. Họ mong đợi khi tuổi hưu đến, họ sẽ có ít nhất 4.000 đô la mỗi tháng tính theo giá trị năm

2009 khi họ đến tuổi hưu. Họ nhận ra rằng để có được điều đó, họ phải có khoảng 2.6 triệu đô la thu nhập thụ động từ đầu tư trước năm 2023. Nói cách khác, họ cần phải có 2.6 triệu đô la vào thời điểm sẵn sàng nghỉ hưu để có thể sống tốt trong những năm tháng về hưu.

Họ bắt đầu tự mình đầu tư với số vốn 20.000 đô la vào năm 2003, vì họ sợ rằng đưa tiền vào tay các quản lý quỹ đang hoạt động trên thị trường rất có thể sẽ đem lại cho họ lợi nhuận 0% trong 20 năm tới, thậm chí, trong trường hợp xấu nhất họ có thể mất trắng. Một giải pháp khác để không mất tiền vào quỹ đầu tư là cách chơi an toàn, đặt tiền tiết kiệm của họ vào trái phiếu kho bạc, nhưng họ tin rằng lạm phát sẽ làm lựa chọn thu nhập ổn định này trở thành ác mộng. Một lựa chọn thứ hai là đầu cơ bất động sản, dầu, hoặc vàng, nhưng cả hai vợ chồng đều không thoải mái với quyết định "đánh cược" với tương lai như thế này. Với hai lựa chọn khắc nghiệt đang lăm le đe dọa tương lai của họ, không khó để họ quyết định chọn con đường trung gian, học Quy tắc số 1, và bắt đầu tự mình đầu tư một cách khôn ngoan.

Họ hoàn thành bài tập ba vòng tròn và quyết định rằng họ nên nghiên cứu về ngành kinh doanh nhà hàng. Họ sớm hoàn thành khảo sát bốn chữ M trên một số công ty hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng và quyết định mua vào cổ phiếu của The Cheese Cake Factory (CAKE). Năm chỉ số tài chính quan trọng của CAKE rất tuyệt vời và hằng định, do công ty sở hữu một Lợi thế về Thương hiệu. Nợ bằng không. Họ cũng thích người sáng lập đồng thời là CEO của công ty – David Overton. Và họ cảm thấy rằng họ có thể hiểu được ngành này. Và trong năm 2003, CAKE bán cổ phiếu với mức giá 18 đô la – vừa vặn thấp hơn giá MOS họ tính toán là 19 đô la. Các công cụ kỹ thuật (đã được giải thích trong Quy tắc số 1, nhưng đừng lo về chúng nếu bạn không muốn biết đến chúng) đều bảo "Mua vào", nên họ mở một tài khoản giao dịch và mua 1.000 cổ phiếu ở mức giá 18,90 đô la mỗi cổ phiếu. Họ mua bán theo các tay to vào và ra khỏi thị trường theo các tín hiệu của các công cụ kỹ thuật cổ phiếu CAKE mười một lần trong hai năm và thêm vào khoảng 500 đô la mỗi tháng vào tài khoản đầu tư, và đến tháng 7 năm 2005, "rổ trứng" của họ đã phát triển thành 78.000 đô la.

Sau đó CAKE bắt đầu có trục trặc.

Vào năm 2006, doanh số (*Sales*) vẫn phát triển ổn nhưng mức tăng lợi nhuận (*Earnings*) đột nhiên chậm lại. Vốn cổ phần (*Equity*) cũng tăng chậm lại, và dòng tiền (*Cash flow*) phát triển âm. Năm chỉ số tài chính quan trọng bắt đầu xuất hiện báo động đỏ. Gia đình Connellys buộc lòng

phải đi đến kết luận rằng doanh nghiệp tuyệt vời của họ đang gặp trục trặc và đang mất các phẩm chất tuyệt vời, những thứ đã đưa họ đến quyết định mua nó vào năm 2003. Do đó họ bán cổ phần và tìm hướng đi khác.

Quyết tâm làm giàu, họ nằm trong những lứa học viên đầu tiên của Quy tắc số 1 tiếp nhận chiến lược mua tích trữ. Mua bán cổ phiếu dựa trên Quy tắc số 1 đã hoạt động rất hiệu quả, nhưng chiến lược mua tích trữ rất hấp dẫn. Họ muốn biến 78.000 đô la thành 2.6 triệu đô la càng sớm càng tốt, càng dễ dàng càng tốt, và với càng ít rủi ro càng tốt. Họ thích ý tưởng đẩy nhanh lợi nhuận gộp bằng cách mua khi giá đi xuống. Nó nghe rất có lý, và dễ thực hiện, rủi ro đầu tư giảm đi khi giá hạ, lợi nhuận gộp của họ sẽ tăng lên tự động, và thời gian để đạt mục tiêu tài chính của họ giảm đi đáng kể.

TÌM KIẾM DOANH NGHIỆP ĐỂ MUA TÍCH TRỮ

Vào tháng 8 năm 2006, họ bắt đầu tìm doanh nghiệp phù hợp để mua tích trữ. Họ quyết định tiếp tục với ngành nhà hàng, vì họ đã hiểu rất rõ ngành này. Dĩ nhiên, The Cheesecake Factory đã bị loại khỏi cuộc chơi. Có quá nhiều dấu hiệu báo động. Và Doug nghĩ rằng các dấu hiệu báo động này cũng ảnh hưởng mọi nhà hàng phục vụ ăn tại chỗ, vì doanh số bán lẻ toàn ngành có dấu hiệu chậm lại. Tuy nhiên, trong khi quan sát các đối thủ cạnh tranh của Cake, họ để thấy có vài nhà hàng bán đồ ăn nhanh có vẻ khá ổn; đồ ăn nhanh, không như đồ ăn phải ngồi tại chỗ, có thể hoạt động tốt trong một nền kinh tế trì trệ. Cụ thể hơn, họ thích ý nghĩa (Meaning) của các công ty này, lợi thế cạnh tranh (con hào kinh tế –Moat) của chúng, và kết quả điều hành của ba công ty Chipotle Mexican Grill, McDonald's, Buffalo Wild Wings vì các lý do khác nhau. Chipotle có sức tăng trưởng mạnh và họ thích câu chuyện của Chipotle – thức ăn nhanh làm từ thực phẩm tự nhiên với quy trình trồng trọt, chăn nuôi chất lượng. Tất cả những người đã từng đến nhà hàng này đều cho biết họ cực kỳ thích nhà hàng này mỗi khi được hỏi tới. Ngoài ra còn rất nhiều người chưa bao giờ tới nhà hàng này nữa. Và còn rất nhiều người chưa từng thử qua nhà hàng này, cơ hội vẫn còn đó.

Susan cho rằng họ còn nhiều cơ hội để phát triển. Cô ấy cũng vô tình đọc được một bài báo nhắc đến một phân khúc mới phục vụ nhu cầu ăn tối, được gọi là "fast-casual", tạm dịch là "nhanh chóng và không cầu kỳ", là phân khúc phát triển nhanh nhất trong ngành công nghiệp nhà hàng.

McDonald's nằm trong danh sách của họ vì nó sẽ mở rộng hoạt động sang Trung Quốc và đây là một công ty tốt để sở hữu khi nền kinh tế đang suy thoái. Và Buffalo Wild Wings cũng có một câu chuyện tuyệt vời về phát triển trong phân khúc quán bar thể thao/ thức ăn nhanh. Bằng cách kết hợp thu nhập từ bar với thức ăn giá rẻ và các hoạt động giải trí, nó cũng là một hướng đi hay trong nền kinh tế suy thoái. Cả ba công ty đều có Lợi thế Thương hiệu và là công ty hoạt động tốt nhất trong phân khúc của mình, và cả ba công ty đều được quản lý với một định hướng vì cổ đông rất mạnh và đã được kiểm chứng bằng các con số. Các vị CEO của các công ty này gửi gắm toàn bộ nhiệt huyết của mình lên công ty.

Susan thực hiện định giá trị theo Quy tắc số 1 cho từng công ty (Hãy nhớ mốc thời gian, chúng ta đang ở thời điểm tháng 8 năm 2006 nhìn vào các số liệu này).

KIỂM TRA GIÁ TRỊ THEO QUY TẮC SỐ 1

Để xác định giá trị một cách cơ bản, ta thực hiện định giá theo Quy tắc số 1. Susan bắt đầu bằng cách vào MSN Money, gõ vào CMG (mã cổ phiếu của Chipotle Mexican Grill), và bấm vào báo cáo năm. Dưới mục Fundamentals cô thấy Earnings/Share là 1.5 đô la, đây chính là TTM EPS (EPS 12 tháng gần nhất) của CMG vào tháng 7 năm 2006.

Chipotle Mexican Grill:
Báo cáo công ty

Dữ liệu cơ sở	
Thu nhập/ Cổ phiếu	1,51

Nhìn vào Finance Results: Key Ratios (Kết quả tài chính: những tỉ lệ chính) cô thấy được tỉ lệ PE cao nhất và thấp nhất – một khoảng chạy từ 18.5 đến 119.

Công ty Chipotle Mexico Grill: Những tỷ số chính

- Tỷ số tăng trưởng
- **Tỷ số giá**
- Biên lợi nhuận
- Lợi tức đầu tư
- Hiệu quả quản lý
- Tổng quan trong 10 năm

Tỷ số giá	Công ty
Tỷ số P/E hiện tại	10,2
Tỷ số P/E cao	119,0
Tỷ số P/E thấp	18,5

Cô biết rằng cô sẽ quay lại với khoảng PE này sau khi tính toán tỉ lệ tăng trưởng của bốn chỉ số phát triển (Doanh số, Lợi nhuận, Vốn cổ phần, và Tiền mặt). Nhưng trước tiên cô nhìn vào ROIC, Tỉ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư. Trên cùng một trang, cô bấm vào Investment Returns và thấy Return on Capital là 12%.

Thu nhập trên vốn đầu tư	12,0

Số này trên 10%, chấp nhận được, Susan nghĩ bụng. Trên cùng trang, cô bấm vào Ten Year Summary (tổng kết 10 năm) để xem Debt (Nợ) và Book Value per Share (Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu) (xem hình bên dưới).

Công ty Chipotle Mexico Grill: Những tỷ số chính

- Tỷ số tăng trưởng
- Tỷ số giá
- Biên lợi nhuận
- Lợi tức đầu tư
- Hiệu quả quản lý
- **Tổng quan trong 10 năm**

	Giá trị sổ sách/cổ phiếu	Nợ/vốn
12/2005	11,7 đô la	0,00
12/2004	9,99 đô la	0,02
12/2003	NA	0,07
12/2002	NA	0,00
12/2001	NA	0,00
12/2000	NA	0,00

Tỉ lệ Debt/Equity (Nợ/Vốn cổ phần) là zero, có nghĩa là Chipotle không mắc nợ. Rất tốt. BVPS tăng trưởng tốt (mặc dù cô không tìm thấy nhiều thông tin như mong đợi; không có thông tin từ 2000 đến 2002 – khi đó công ty chưa niêm yết nên không phải báo cáo số này). Từ 2003

đến 2005, BVPS từ 7.29 đô la lên 11.77 đô la (xem bảng bên trên). Sử dụng bảng tính miễn phí từ Website của tôi, cô tính ra tỉ lệ tăng trưởng của BVPS là 27%. Trở lại MSN, cô bấm vào Statements ở menu bên trái, bên dưới Financial Results.

Để tính toán các tỉ lệ tăng trưởng trong Excel, hãy vào Website của tôi để xem hướng dẫn từng bước một. Hoặc bạn cũng có thể sử dụng bảng tính trong Website RuleOneInvesting.com của tôi. Không cần tính toán, chỉ cần nhập số liệu vào và bấm Calculate (Tính).

Tổng Doanh số tăng từ 67 triệu đô la lên 625 triệu đô la trong năm năm (xem bảng ở dưới), tương đương với tỉ lệ tăng trưởng là 56% (xin nhắc lại một lần nữa, vào Website, nhập số, bấm Calculate và bạn có ngay con số). Lợi nhuận ròng tăng từ −0.77 lên 1.37 đô la (xem bảng trang dưới). (Đa phần các công cụ tính tốc độ trăng trưởng không thể tính với chỉ số ban đầu là số âm, do đó tôi đã xây dựng Công cụ tính Quy tắc số 1 để bạn sử dụng, và bảng tính của tôi chấp nhận giá trị âm). Susan gõ vào Lợi nhuận ròng và thời gian, cô được kết quả 30% tăng trưởng Lợi nhuận. Và cuối cùng, dòng tiền mặt được trình bày trong dòng tiền mặt từ hoạt động vận hành tăng (*Operating Cash Flow*) từ 22 đô la lên 77 đô la trong hai năm (xem bảng bên dưới). Tỉ lệ tăng trưởng tích lũy tương ứng là 87%.

Công ty Chipotle Mexico Grill: Những tỷ số chính

Báo cáo thu nhập	Bảng cân đối tài sản	Dòng tiền	Trong 10		
Báo cáo thu nhập trong 10 năm (triệu đô)					
	Doanh số bán hàng	EBIT	Khấu hao	Thu nhập ròng	EPS
12/2005	625,08	30,24	28,03	37,7	1,43
12/2004	468,58	6,13	21,8	36,13	0,24
12/2003	314,03	−7,71	15,09	−7,71	−0,34
12/2002	203,89	−17,29	11,26	−17,29	−0,68
12/2001	1 31,33	−24	8,73	−24	−0,94
12/2000	67,76	−19,54	4,99	−19,54	−0,77

Rồi cô nhìn vào bốn con số tỉ lệ tăng trưởng: 27 (tăng trưởng Giá trị sổ sách hay Vốn cổ phần), 56 (tăng trưởng Doanh số), 30 (tăng trưởng Lợi nhuận), và 87 (tăng trưởng Dòng tiền mặt). Đây rõ ràng là một công ty tăng trưởng nhanh, nhưng cô biết không thể mong đợi công ty giữ đà phát triển nhanh như vậy mãi được. Con số 27 từ Vốn cổ phần được cô đánh giá là số tốt nhất để chọn trong bốn số. Cẩn thận hơn, cô hạ xuống

một chút, lấy số 24% để tính toán tiếp. Không có gì phải cố ép cả. Số của công ty này rất cao nhưng không có nghĩa là không thể duy trì chỉ số phát triển trong 5 hay 10 năm tới. Nó có nghĩa là công ty sẽ nhân đôi quy mô sau mỗi ba năm. Và con số này cũng thấp hơn các chỉ số tài chính quan trọng công ty từng đạt được. Doug bảo rằng, "Nếu Chipotle cố gắng phát triển được từ 500 nhà hàng thành 4.000 nhà hàng trong 10 năm tới, tỉ lệ phát triển đó không phải là điên rồ đâu. Mickey D's có những 36.000 cửa hàng, nên 4.000 nhà hàng là số cao nhưng không phải là không tưởng."

Rồi cô tìm xem những chuyên gia đánh giá thế nào về công ty này. Cô bấm vào Ước lượng Lợi nhuận (*Earnings Estimates*) ở phần menu bên trái và thấy rằng các nhà phân tích dự đoán tỉ lệ tăng trưởng đạt 24% mỗi năm. Vậy là không chỉ mình cô lựa chọn con số này; cô quyết định chọn 24% làm tỉ lệ tăng trưởng.

Sau đó Susan tra cứu lại PE trong quá khứ và ghi nhận rằng không có dữ liệu trên MSN cho PE trung bình 10 năm: chỉ có số một năm và số trung bình này trên 42. Cô biết rằng với PE theo Quy tắc số 1 bằng 2 lần tỉ lệ tăng trưởng, trong trường hợp này kết quả là 48 (2 x 24). Cô quyết định chọn số 42, vì giữa 2 số thì 42 nhỏ hơn.

Và tỉ lệ lợi nhuận thấp nhất chấp nhận được của cô (MARR) để mua một doanh nghiệp là 15% mỗi năm. Con số này sẽ không bao giờ thay đổi.

Đây là những con số để tính toán Định giá theo Quy tắc số 1 của cô:

1. TTM EPS: 1.51 đô la.
2. Tỉ lệ tăng trưởng: 24%.
3. PE: 42.
4. MARR: 15%.

Cô dùng công cụ trên Website của tôi để tính và có kết quả sau:

1. Giá niêm yết (Giá trị thực – sticker price): 136 đô la.
2. Giá với biên độ an toàn MOS: 68 đô la mỗi cổ phiếu.
3. Giá hiện tại: 48 đô la.
4. Có Biên độ an toàn không? Có (MOS 68 đô la; giá đang được chào bán là 48 đô la).

Cô làm tương tự với McDonald's (MCD). ROIC dưới 10% một chút. Doanh số và Dòng tiền mặt đang phát triển dưới 10%, trong khi Lợi nhuận và Giá trị sổ sách đang là 12%. Nợ có thể trả hết với ba năm Lợi nhuận. Cô thực hiện Định giá trị theo Quy tắc số 1 sử dụng số 12% tốc độ

tăng trưởng và 24 PE – vừa trên giá trị trung bình cho McDonald's nhưng vẫn khả thi và cô có giá Sticker Price là 42 đô la với giá MOS là 21 đô la. Nhưng thị trường đang bán với giá 32 đô la.

Đây là tổng quan của MCD (McDonald's):
1. Giá Sticker price – Giá trị thật: 42 đô la.
2. Giá MOS: 21 đô la.
3. Giá hiện tại: 32 đô la.
4. Có Biên độ an toàn không? Đối với người mới, không. Nhưng với người nhiều kinh nghiệm, có (MOS 80% là 34 đô la. Giá 32 đô la).

Rồi cô cũng thực hiện với Buffalo Wild Wings (BWLD). Lợi nhuận trên vốn thấp nhưng đang tăng nhanh. Hầu như không có nợ. Giá trị sổ sách đang phát triển, ở mức 15%, tăng trưởng Lợi nhuận chót vót ở mức 49%, Doanh thu tăng mạnh, 32% trong sáu năm gần nhất, và Dòng tiền đang tăng trưởng ở mức 28%. Các nhà phân tích rất lạc quan về tương lai công ty. Cô giữ số ở mức vừa phải vì 15% tăng trưởng BVPS và chọn tỉ lệ tăng trưởng là 20% với PE là 30 – nằm trong giới hạn của BWLD.

Kết quả tính toán của cô như sau:
1. Giá Sticker price – Giá trị thực: 37 đô la.
2. Giá MOS: 19 đô la.
3. Giá hiện tại: 15 đô la.
4. Có biên độ an toàn không? Có (MOS 19 đô la. Giá 15 đô la).

GHI CHÚ: Để xem toàn bộ thao tác đánh giá 4 chữ M của McDonald's và Buffalo Wild Wings, hãy vào trang RuleOneInvesting.com

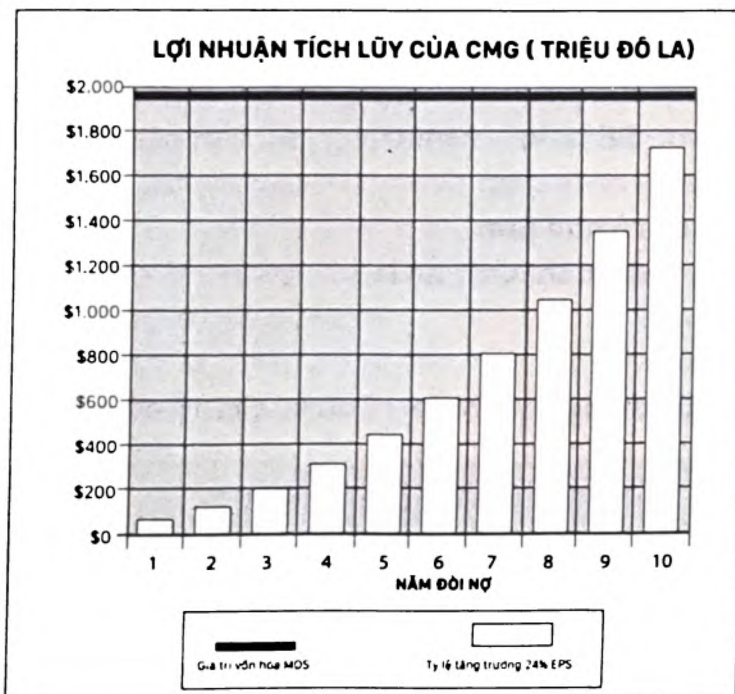
KIỂM TRA PAYBACK TIME.

Để kiểm tra Payback Time (Thời điểm thu hồi vốn), Susan cần biết mất bao lâu để lợi nhuận đang tăng trưởng có thể thanh toán hết MOS Market Cap, cái giá mà cô sẵn lòng bỏ ra để mua toàn bộ công ty. Để tính MOS market cap, cô nhân giá MOS của Chipotle (68 đô la mỗi cổ phiếu) với tổng số cổ phiếu đang lưu hành của công ty, 29 triệu. Cô tìm được số lượng cổ phiếu của công ty trong trang báo cáo công ty của MSN Money. MOS Market Cap của

Chipotle là 1.972 triệu đô la. Giờ cô lập phép tính để xem với tốc độ tăng trưởng Lợi nhuận ở mức 24% mỗi năm và tích lũy toàn bộ Lợi nhuận qua các năm thì cần bao nhiêu năm để thu nhập gộp bằng hoặc vượt MOS market cap. Cô tính ra được con số 11 năm tích lũy lợi nhuận để có thể mua toàn bộ công ty ở MOS Market Cap – hơi vượt quá con số lý tưởng cho thời gian thu hồi vốn Payback Time là tối đa 10 năm.

Bảng bên phải cho thấy số năm và lợi nhuận tích lũy tương ứng theo từng năm của CMG với tỉ lệ tăng trưởng là 24% mỗi năm. Đồ thị bên dưới biểu diễn lợi nhuận tích lũy thu nhập trong 10 năm. Đường ngang đậm bên trên đại diện cho MOS Market Cap. Khi nào cột đụng đường, đó là Payback Time. Trong trường hợp của CMG, Payback Time lớn hơn 10 năm một chút.

CMG Năm	LỢI NHUẬN TÍCH LŨY (triệu đô la)
1	54.3
2	121.6
3	205.1
4	308.7
5	437.0
6	596.2
7	793.6
8	1.038,6
9	1.341,9
10	1.718,2
11	2.184,9



ÔN LẠI CÁCH TÍNH LỢI NHUẬN TÍCH LŨY Trong năm đầu, Lợi nhuận của CMG tăng từ 43.78 triệu đô la lên 54.3 triệu đô la. Nhắc lại cách tính: EPS ở năm zero là 1.51 đô la. Nhân với số lượng cổ phiếu (29 triệu) và bạn được số 43.79 triệu đô la. Tỉ

lệ tăng trưởng là 24%, bạn sẽ được 54.3 triệu đô la trong năm thứ nhất. (0.24 x 43,79 triệu = 10.5 triệu; cộng 10.5 triệu vào 43.79 sẽ được 54.3 triệu đô la.) Thêm Lợi nhuận mới (54.3 triệu đô la) vào Lợi nhuận khởi điểm (43.79 triệu đô la) và bạn sẽ có 98.09 triệu đô la để tăng trưởng 24% trong năm thứ hai (0.24 x 98.09 triệu = 23.54 triệu). Thêm 23.54 triệu vào 98.09 triệu bạn được Lợi nhuận tích lũy là 121.6 triệu đô la cho năm thứ hai. Tiếp tục như vậy cho đến khi bạn vượt quá Market Cap là 1.972 triệu đô la.

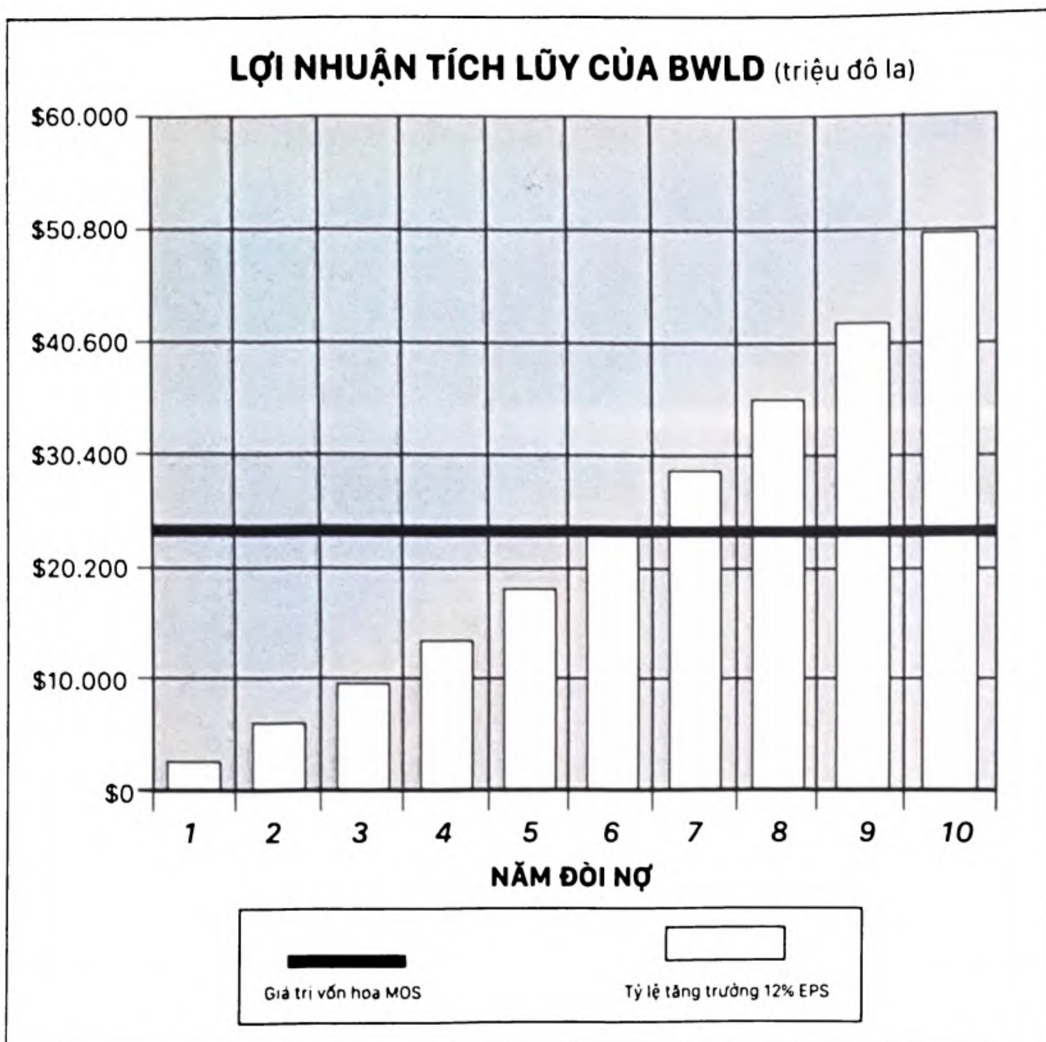
MARKET CAP – GIÁ TRỊ VỐN HOÁ THỊ TRƯỜNG

Hãy nhớ rằng Market Cap (Giá trị vốn hoá thị trường) là toàn bộ giá trị bằng tiền mặt của mọi cổ phiếu đang lưu hành (đang được giữ hoặc mua bán bởi các nhà đầu tư). Market Cap của một doanh nghiệp được tính bằng cách nhân tổng số cổ phiếu lưu hành với giá, thường là giá hiện hành trên thị trường. Ví dụ, một công ty có 1 triệu cổ phiếu ở giá 50 đô la/cổ phiếu sẽ có Market Cap là 50 triệu đô la. MOS Market Cap là Market Cap được tính sử dụng giá **MOS** thay vì giá hiện hành. MOS Market Cap hữu ích vì nó cho ta thấy cái giá ta sẵn lòng trả để sở hữu toàn bộ doanh nghiệp. So sánh nhanh MOS Market Cap với tổng Lợi nhuận sẽ cho bạn biết được liệu giá MOS có đồng thời là giá Payback Time tốt hay không.

Nếu bạn thực hiện định giá theo Quy tắc số 1 với công ty ở ví dụ trên và có giá Sticker Price là 40 đô la mỗi cổ phiếu, khi ấy giá MOS là 20 đô la mỗi cổ phiếu và MOS Market Cap sẽ là 20 triệu đô la.

MCD Năm	LỢI NHUẬN TÍCH LŨY (triệu đô la)
1	2.834
2	6.007
3	9.562
4	13.543
5	18.001
6	22.995
7	28.588
8	34.852
9	41.868
10	49.726

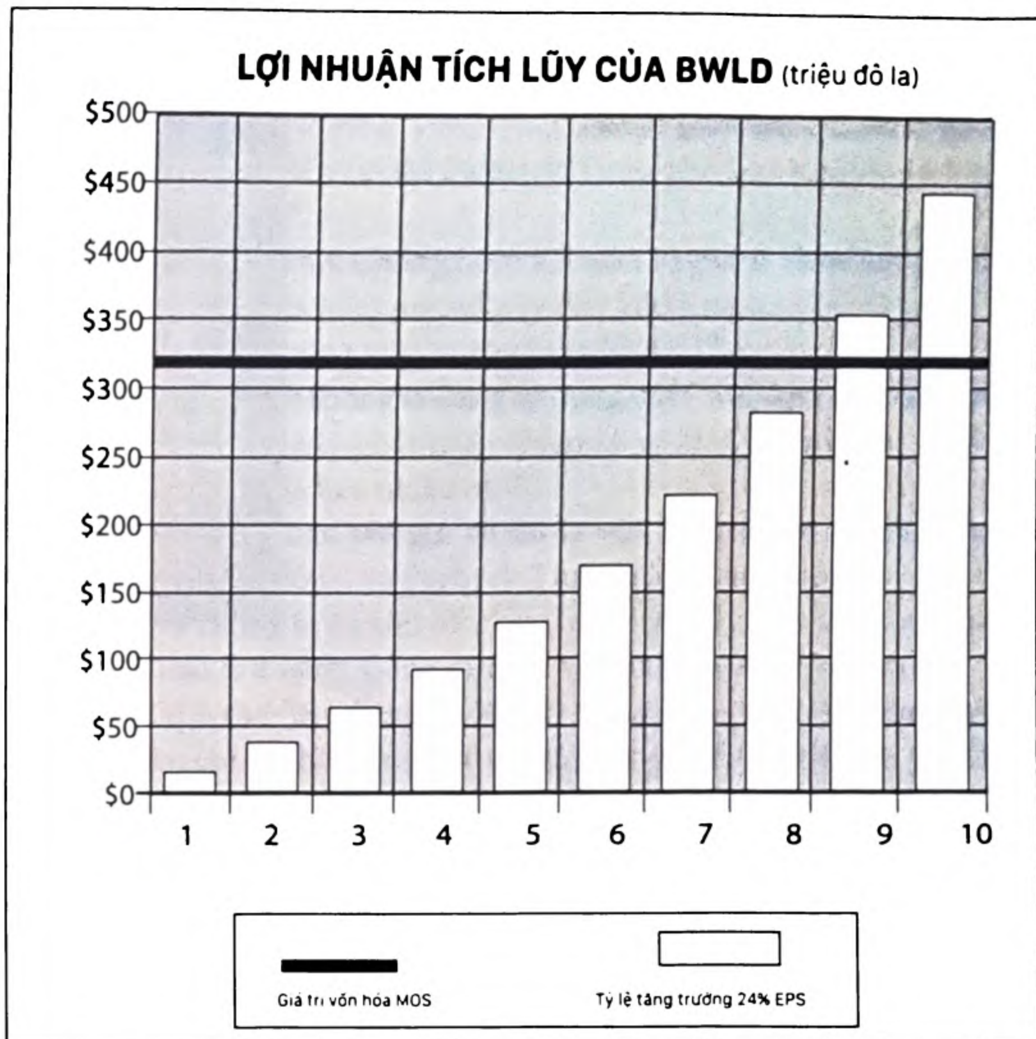
Tiếp đó, Susan tính Payback Time của McDonald's: MOS Market Cap của nó là 23.100 triệu đô la (giá MOS 21 đô la x 1.100 triệu cổ phiếu). Lợi nhuận ròng là 2.530 triệu đô la và tăng trưởng ở mức 12%. Susan lập bảng Payback Time biểu diễn McDonald's có thời gian thu hồi vốn Payback Time là 6 năm ở MOS price là 21 đô la mỗi cổ phiếu.



Chỉ cần 6 năm là đạt Payback Time

Buffalo Wild Wings có MOS Market Cap là 320 triệu đô la. Doug thực hiện các phép tính và có thời gian thu hồi vốn Payback Time là 8,5 năm ở MOS price là 19 đô la.

BWLD Năm	LỢI NHUẬN TÍCH LŨY (triệu đô la)
1	17
2	38
3	62
4	92
5	127
6	170
7	221
8	282
9	356
10	444



Chạm mốc Payback Time ở thời điểm 8,5 năm.

THU HẸP PHẠM VI

Susan nhìn vào biểu đồ thu hồi vốn Payback Time của Chipotle và bảo: "Ồ, với giá MOS của Chipotle là 68 đô la, chúng ta có Payback Time quá giới hạn 10 năm, quá lâu."

Doug bảo: "Vậy chúng ta thử hạ giá chúng ta sẽ mua xuống cho đến khi ta đạt được Payback Time trong giới hạn 10 năm." Doug nhìn vào bảng tính Payback Time của Chipotle và bảo, "Nếu chúng ta muốn lấy lại tiền trong 10 năm, theo bảng này, chúng ta không thể trả quá 1.718,2 triệu đô la để mua cả công ty".

Hãy xem lại bảng tính thời gian hoàn vốn Payback Time của Chipotle, hãy xem hàng năm thứ mười, 1.718,2 triệu đô la. Đây là Market Cap cho Chipotle nếu Susan và Doug trên lý thuyết muốn lấy lại tiền của mình trong 10 năm.

CMG Năm	LỢI NHUẬN TÍCH LŨY (triệu đô la)
1	54.3
2	121.6
3	205.1
4	308.7
5	437.0
6	596.2
7	793.6
8	1.038,4
9	1.341,9
10	1.718,2
11	2.184,9

Susan hỏi, "Với con số đó thì Giá để mua tích trữ thế nào?"

Doug đáp, "Nếu chúng ta trả 1.718 triệu đô la để mua 29 triệu cổ phiếu, chúng ta đang trả 59 đô la cho mỗi cổ phiếu (1,718.2/29 = 59)."

"Vậy đó sẽ là giá Mua giữ của chúng ta chăng?"

Doug bảo, "Được. Và giá bán hôm nay của Chipotle là 48 đô la, thấp hơn nhiều so với giá để mua tích trữ. Điều đó cũng ít nhiều ảnh hưởng đến quyết định của chúng ta đấy."

Susan mỉm cười. Cô biết rằng vợ chồng cô đã mất bao lâu để tìm kiếm công ty tuyệt vời mà lại đang bán hạ giá. Điều này thật sự đầy cám dỗ. Cô kiểm tra bảng Payback Time và bảo, "Chúng ta sẽ xem nốt hai công ty kia rồi hãy quyết định."

Doug bảo, "Được thôi, nhưng nếu chúng ta có thể thu hồi toàn bộ số tiền đầu tư vào CMG trong 10 năm hoặc ít hơn và chúng ta có thể mua với giá rẻ hơn một nửa Lợi nhuận thực tế trong tương lai tạo ra, anh nghĩ ta nên mua nó. Đơn giản là nó đi thôi."

Hãy nhớ rằng: "Một công ty tuyệt vời với mức giá chấp nhận được sẽ tốt hơn một mức giá tuyệt vời cho một công ty chấp nhận được."

Susan đang bận xem thông tin của McDonald's nên bỏ mất khoảnh khắc triết lý đúng kiểu Charlie Munger của chồng mình.

"Wow. McDonald's có Payback Time là sáu năm với giá ở biên độ an toàn MOS là 21 đô la mỗi cổ phiếu này anh."

Doug bảo, "Nhưng hiện giá cổ phiếu đang là 32 đô la. Với giá đó thì Market Cap là bao nhiêu?"

Susan nhân 1.100 triệu cổ phiếu với 32 đô la. Cô báo "35.200 triệu". Cô kiểm tra trên biểu đồ Payback Time. "Với mức đó thì Payback Time là 8 năm."

"Okay, với giá hiện tại thì Payback Time của McDonald's là 8 năm. Còn Wings thì sao?"

"Wings trông rất tốt. Chúng ta có 8,5 năm Payback Time với giá MOS. Và nếu chúng ta mua hôm nay, số này còn nhỏ hơn nữa."

"Được rồi, vậy chúng ta mua công ty nào đây?"

"Tỉ lệ tăng trưởng chúng ta đang áp dụng với CMG khá cao đấy, những 24% một năm. Công ty phát triển chậm lại sẽ làm ta thiệt hại. Payback Time ở giá hiện tại là bao nhiêu nhỉ?"

"Chipotle đang bán với giá 48 đô la với 29 triệu cổ phiếu. Market Cap là 1.392 triệu đô la, và Payback Time là khoảng 9 năm," Doug đáp.

"Okay, và chúng ta đã biết Market Cap hiện tại của McDonald's sẽ có Payback Time là 8 năm. Cùng câu hỏi với Buffalo Wild Wings?"

Doug kiểm tra. "Nó đang được bán với giá 15 đô la với Market Cap là 257 triệu đô la. Thời gian hoàn vốn Payback Time lúc này là dưới 8 năm." Doug mỉm cười bảo, "Chúng ta có một vấn đề. Chúng ta chỉ có 80.000 đô la để tham gia cuộc chơi. Với số tiền này thì chúng ta có thể sở hữu bao nhiêu công ty?"

Susan trả lời, "Hai hoặc tối đa là ba. Thêm nữa thì số tiền mua tích trữ của chúng ta quá nhỏ và những khoản phí sẽ ảnh hưởng khá lớn đến chúng ta đấy."

Doug bảo rằng, "Chúng ta sẽ chỉ mua tích trữ hai công ty thôi. Anh không hào hứng lắm với McDonald's." Susan chuẩn bị phản bác thì Doug đã nói tiếp, "Anh biết đó là một doanh nghiệp tốt. Nhưng sản phẩm của họ không tốt cho sức khỏe."

"Anh đã nói thế thì McDonald's sẽ ở hạng ba. Chúng ta sẽ đầu tư vào Wild Wings và Chipotle."

"Anh đồng ý. Chúng ta muốn tự hào về công ty chúng ta sở hữu, và công ty đó cũng tốt cỡ Mickey D's , anh nghĩ chúng ta sẽ hãnh diện hơn khi sở hữu Chipotle và Be Wild."

Susan cười lớn, "Bia và cánh gà. Giờ thì em hiểu thức ăn tốt cho sức khỏe đối với anh là gì rồi nhé."

Doug bảo, "Em hiểu đúng rồi đấy. Để xem chúng ta có thể mua chúng hôm nay hay không. Tối nay chúng ta sẽ đi uống bia tốt cho sức khỏe của chúng ta nhé."

Susan đáp, "Hãy kiểm tra mức giá Sàn và Trần đã, để xem chúng ta có thể đợi để mua với giá tốt hơn hay không. Hãy bắt đầu với Chipotle. Burritos sẽ tốt cho sức khỏe của anh hơn là cánh gà đấy."

"Đồng ý em yêu. Chúng ta có Giá mua tích trữ là 59 đô la mỗi cổ phiếu và giá hiện tại là 48 đô la. Hãy xem mức giá Sàn và Trần nào."

Vào thời điểm này, quyết định mua Buffalo Wild Wings và Chipotle thay vì McDonald's của họ dựa vào cả số liệu lẫn cảm xúc của họ. Đây là điều nên xảy ra. Nếu bạn xem việc đầu tư mang tính chủ quan, bạn sẽ sở hữu doanh nghiệp mà bạn có hứng thú, và đó là bí kíp cần giữ khi bạn làm bài tập về nhà. Nếu bạn yêu doanh nghiệp đó, bạn sẽ thấy vui khi cập nhật thông tin về nó.

KIỂM TRA GIÁ SÀN VÀ TRẦN (FACS)

Doug gõ "Yahoo.com" vào thanh địa chỉ trong trình duyệt Web của anh, và khi trang chủ Yahoo! Xuất hiện, anh bấm vào Finance (Tài chính) và gõ vào "CMG", mã giao dịch của Chipotle, trong ô mã giao dịch (*symbol box*). Trang chủ của Chipotle xuất hiện. Trên menu bên trái, bên dưới Charts (biểu đồ) anh bấm vào Interactive (tương tác) để đến Interactive chart (biểu đồ tương tác). Giá lúc ấy là 48 đô la và giá cũ trước khi giảm là 56 đô la mỗi cổ phiếu. Doug và Susan nhìn vào biểu đồ giá để xem liệu có một mức giá cụ thể nào mà tại đó giá chạm vào và nảy ra hay không. Doug đặt một đường đứt đoạn ngang qua biểu đồ, ở vị trí mà cả hai đều thấy 4 điểm FAC (Sàn và Trần) ở mức giá 49 đô la mỗi cổ phiếu, và giá ngày hôm ấy đang quanh quẩn ở mức này (xem biểu đồ bên dưới). Doug hỏi, "Chúng ta mua ngay hay đợi xem liệu giá có bứt phá hay không? Biết đâu giá sẽ hạ thêm 5 đô la nữa".

Susan hỏi, "Làm sao anh đoán được?"

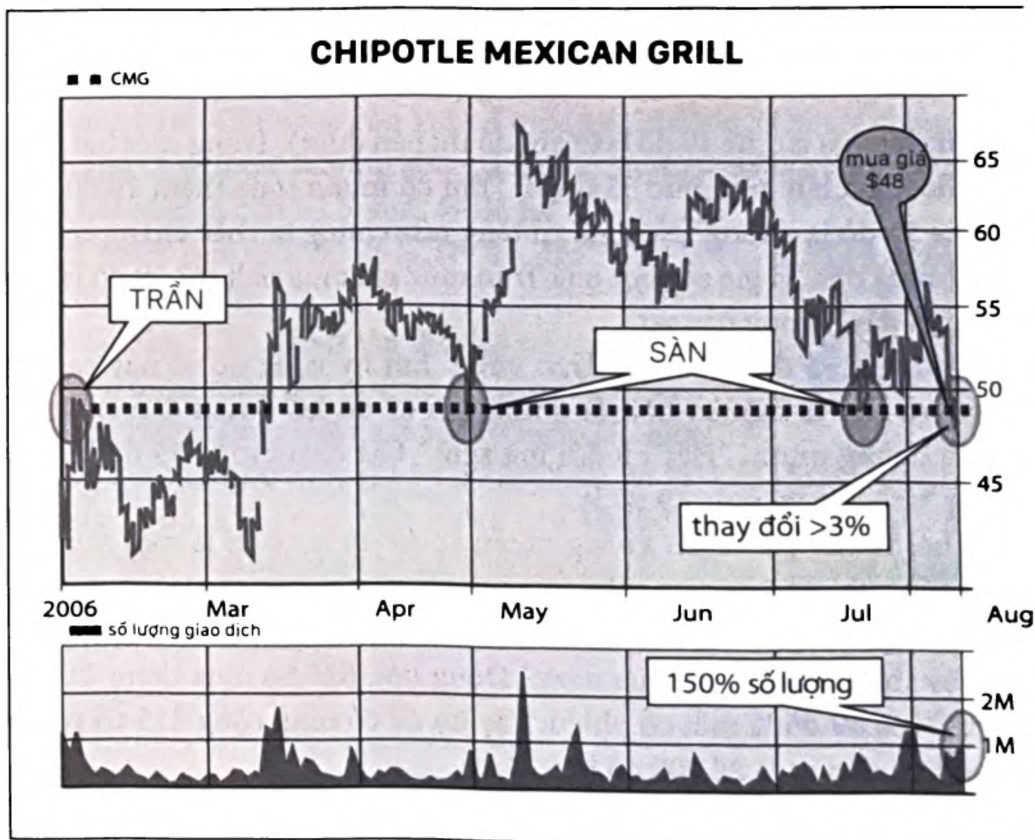
Doug bảo, "Chà, 49 đô la rõ ràng là một mức giá Sàn và giá hiện tại là 48 đô la, nên rõ là giá đã phá sàn rồi. Chênh lệch giá gần nhất hơn 3% giá cũ, từ 50 đô la xuống 48 đô la, hạ 2 đô la tương đương 4% của 50 đô la. Em nhìn vào khối lượng giao dịch mà xem. Trung bình là nửa triệu cổ phiếu được giao dịch mỗi ngày và khối lượng giao dịch hôm nay đã gần 1 triệu rồi, hơn mức 150% khối lượng trung bình, điều kiện cần để có bứt phá lớn. Nó có thể xuống đến 42 đô la,và tạo nên một Sàn mới ở giá này. Thú thật, khi anh nhìn vào khoảng cách giá giữa các giá Sàn và Trần khác, anh thấy một biên độ ổn định từ 5 đến 7 đô la. Nên nếu giá phá sàn, chúng ta sẽ thấy giá xuống đến mức 40 hoặc 43 đô la."

Susan nói, "Ngày mai chúng ta sẽ biết chắc điều đó, nhưng nếu nó nảy lên từ Sàn này, nó sẽ nhanh chóng đi lên đến đến mức giá Mua tích trữ 59 đô la của chúng ta khá nhanh đấy, và chúng ta không còn cơ hội mua vào ở giá tuyệt vời như vầy nữa đâu. Và 49 đô la là một Sàn khá chắc. Em nghĩ chúng ta nên mua một ít anh ạ..."

Doug đáp, "Và rồi mong đợi giá lại rớt?"

Susan trả lời, "Chính xác, anh yêu. Nhưng em không muốn Ngài Thị Trường tăng giá mà ta chưa kịp mua. Chỉ có bây giờ là thời khắc chúng ta có thể mua. Em không muốn đánh mất cơ hội này. Em nghĩ ta nên mua cổ phiếu trị giá 10.000 đô la liền và xem điều gì sẽ xảy ra. Nếu giá thực sự phá sàn 49 đô la, chúng ta sẽ mua tích trữ thêm ở mức 42 đô la, thế sẽ vui hơn nếu giá nhảy lên và ta mất cơ hội tốt."

Doug mỉm cười, "Đồng ý, chúng ta cùng đi mua sắm nào."



RỒI HỌ BẮT ĐẦU MUA TÍCH TRỮ

Susan và Doug có 78.000 đô la tiền mặt trong tài khoản giao dịch của họ sau khi bán CAKE, cộng thêm 8.000 đô la tiết kiệm và 1.000 đô la cộng thêm mỗi tháng để đầu tư. Họ muốn đầu tư 40.000 đô la vào mỗi công ty. Họ quyết định khởi đầu với 25% mục tiêu, tức 10.000 đô la mỗi doanh nghiệp.

Mua lần đầu ở mức 48 đô la (Xem biểu đồ ở trên). Susan lên mạng, đăng nhập vào tài khoản môi giới của hai vợ chồng, và gõ CMG vào ô mã giao dịch, rồi cô nhập "210" vào ô "# of share" (Số lượng cổ phiếu), rồi bấm Enter. Công ty môi giới lập tức, trong chưa đầy hai giây, mua 210 cổ phiếu của CMG với giá 10.800 đô la cộng với 10 đô la phí.

Tài khoản của họ lập tức hiện ra họ đã sở hữu 210 cổ phiếu của CMG và số tiền còn lại là 67.910 đô la. Nếu họ bán CMG ngay và giá không đổi, họ sẽ lập tức có lại 77.980 đô la tiền mặt và không có cổ phiếu nào – toàn bộ số tiền 78.000 đô la sẽ trở lại thành tiền mặt, ngoại trừ hai lần phí 10 đô la.

Mua lần hai ở mức 49 đô la (Xem đồ thị bên dưới). Trong suốt hai tuần tiếp theo, giá lên đến mức 55 đô la. "Em có muốn mua thêm 10.000 đô la ở giá 55 đô la không? Nếu giá cứ tăng nữa chúng ta chắc chẳng còn cơ hội để mua đâu, vì giá sẽ vượt quá Trần mức giá mua tích trữ 59 đô la của chúng ta đấy," Doug bảo vợ.

"Mức giá 55 đô la là một Trần vững. Em hy vọng nó sẽ nảy ra, dội xuống và cho ta một cơ hội tốt ở mức giá 42 đô la," Susan đáp lại lời lo âu của chồng mình. "Hãy cứ đợi mà xem." Giá chạm mức 55 đô la, nảy xuống, và trượt về mức 49 đô la.

"Khối lượng giao dịch không nhiều và 49 đô la có vẻ là một sàn khá vững đấy anh. Không có nhiều hy vọng giá sẽ phá sàn và xuống mức 42 đô la trong thời gian ngắn đâu," Susan nói.

"Vậy thì ta mua thôi, mua ngay," Doug nói. Rồi họ mua thêm 210 cổ phiếu ở giá 49 đô la mỗi cổ phiếu. Vậy họ đã có tổng cộng 415 cổ phiếu với số tiền đầu tư là 20.000 đô la.

Rồi giá lại lên mức 51 đô la. Họ chờ đợi vì giá không di chuyển xa mỗi lần, nên không có vẻ gì là giá sẽ vượt xa khoảng hiện tại. Họ đang nghĩ rằng lần tiếp theo giá hạ tới sàn 49 đô la, nó sẽ phá sàn và rơi. Một vài ngày sau, giá thực sự chạm Sàn 49 đô la và nhảy xuống mức 47 đô la với khối lượng giao dịch rất lớn.

Doug bảo, "Nếu Sàn có thể chịu nổi, hãy mua thêm 10.000 đô la ngay bây giờ, vì anh không nghĩ giá sẽ xuống thấp hơn mức 48 – 49 đô la đâu.

Có thể ban lãnh đạo CMG đang mua lại cổ phần ở giá 48 đô la. Anh cũng không biết chắc, nhưng có ai đó khá to đang nhảy vào và mua ở mức 48 đô la. Nếu với lượng giao dịch này mà Sàn còn không bị phá, e rằng khó mà phá nổi nó. Đây là cơ hội tốt để chúng ta nhảy vào. Anh sẵn sàng để mua hết số tiền 20.000 đô la còn lại rồi."

Mua lần ba ở mức 50 đô la (Xem đồ thị bên dưới). Ngày hôm sau giá tăng ngay từ lúc mở cửa thị trường. "Khốn thật!" Doug hét lên.

Susan đang trong bếp, nghe tiếng chồng hét nên gọi vọng lên "Gì vậy anh yêu?"

"Ôi, chỉ là Chipotle thôi. Nó không xuống giá. Ngược lại còn đang trên đà đi lên nữa rồi. Hãy nắm ngay khi ta còn có thể." Và họ mua thêm 200 cổ phiếu ở giá 50 đô la mỗi cổ phiếu. Họ đã đầu tư cả thảy 30.000 đô la vào CMG và sở hữu 615 cổ phiếu. Và họ còn khoảng 10.000 đô la tiền mặt để tiếp tục đầu tư vào CMG.

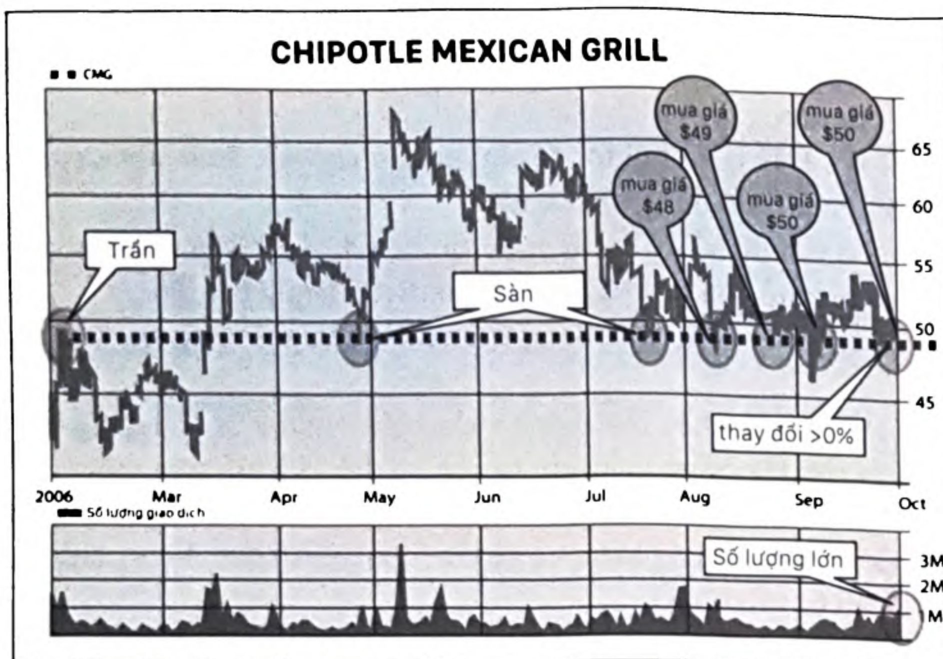
Giá tăng lên 52 đô la, và Susan giục chồng mua nốt 10.000 đô còn lại. Cô cho rằng chẳng có vẻ gì là giá sẽ về lại mức 49 đô la lần nữa sau cú vừa rồi. Doug bảo, "Chúng ta còn Trần ở mức giá 55 đô la. Nếu giá chạm mức đó, chúng ta sẽ mua. Nhưng nếu giá lại nảy ra ở giá 55 lần nữa, chúng ta sẽ xài hết số tiền còn lại ở mức 49 đô la."

Giá nhích qua mức 50 đô la, rồi lên đến 53 đô la vào tháng 9, rồi lại rơi về 49 đô la lần nữa.

Doug bảo, "Chà. Đó là lần thứ sáu nó chạm Sàn trong 5 tháng. Có một tay cỡ bự đang mua vào và Trần đó vững như bàn thạch vậy."

Susan bảo chồng, "Hãy xài nốt 10 ngàn kia ngay."

Mua lần thứ tư ở mức giá 50 đô la (Xem đồ thị bên dưới). Và giá nảy lên mức 50 đô la, họ mua tích trữ số tiền 10.000 đô la cuối cùng – trị giá 200 cổ phiếu. Giờ họ đã sở hữu 815 cổ phiếu. Họ đã có khoảng 40.000 đô la đầu tư vào CMG.



Vợ chồng nhà Connellys định giá 815 cổ phiếu ở mức 121 đô la mỗi cổ phiếu – tương đương tổng số khoảng 100.000 đô la.

MỘT GHI CHÚ VỀ ĐA DẠNG HÓA

Nếu nhà Connellys chỉ mua hai công ty, chẳng phải họ nên đầu tư vào hai ngành khác nhau sao, đặc biệt khi họ đã có kinh nghiệm với CAKE? Điều này phụ thuộc vào sự sẵn sàng của nhà đầu tư để trở nên cực kỳ thành thạo một ngành nào đó. Mua cổ phiếu của ngành bạn không hiểu rõ không an toàn tí nào. Hãy nhớ, đa dạng hóa chỉ dành cho những người lơ mơ. Nếu bạn biết là bạn không biết, bạn phải đa dạng hóa. Những nhà đầu tư giỏi nhất bám chặt sở trường, tập trung vốn vào phần thị trường mà họ hiểu rõ nhất. Nhà Connellys đã trở thành các chuyên gia trong lĩnh vực nhà hàng và họ cảm thấy ít rủi ro khi mua hai công ty kinh doanh thức ăn tuyệt vời sẽ cho họ số tiền mong muốn trong thời gian dưới 9 năm hơn là đa dạng hóa vào một ngành mà họ không biết rõ.

Mua tích trữ Buffalo Wild Wings.

Trong khi họ đang mua giữ Chipotle, họ cũng đồng thời mua giữ Buffalo Wild Wings. Để xem biểu đồ FACs của họ trong thương vụ BWLD và xem khi nào và ở giá nào họ quyết định mua BWLD, hãy vào trang RuleOneInvesting.com.

CHƠI VỚI KHOẢN LỢI NHUẬN THU ĐƯỢC

Khi Doanh số và Lợi nhuận của Chipotle tăng trong giai đoạn cuối 2006, đầu 2007, giá tiếp tục tăng. Doug và Susan đã có 40.000 đô la đầu tư vào CMG, ngoài ra họ tiếp tục tiết kiệm 1.000 đô la mỗi tháng vào Berky của họ (chương tiếp theo sẽ dành để diễn giải đầy đủ về Berky – tài khoản mà bạn sẽ dùng để mua tích trữ). Ở mức 55 đô la, Doug muốn mua thêm 5.000 đô la, vì số liệu của CMG hết sức khả quan và anh nghĩ Ngài Thị Trường sẽ bắt đầu yêu CMG và sẽ đẩy giá lên cao; anh sợ rằng sự bảo thủ của họ sẽ làm lỡ mất cơ hội. Susan nói, "Hãy kiên nhẫn, anh yêu. Em nghĩ giá sẽ thử Sàn 49 đô la lần nữa đấy." Và dĩ nhiên là đời không như họ mong đợi, đến cuối 2007, giá đã nhảy thẳng lên mức 151 đô la.

Vào cuối năm 2007, Doug bắt đầu nghĩ Ngài Thị Trường đã quá cuồng Chipotle, và giá đã đi chệch quỹ đạo của giá trị. Số liệu tỉ lệ tăng trưởng của CMG trong năm rất lớn, nên có sự điều chỉnh về mức giá. Susan thực hiện nhanh định giá trị theo Quy tắc số 1.

> **Đây là kết quả của cô dựa trên tình hình tài chính tháng 9 năm 2007 của Chipotle:**
>
> 1. TTM EPS (EPS 12 tháng gần nhất): 2 đô la.
> 2. Tỉ lệ tăng trưởng: 24%.
> 3. PE: 42.
> 4. MARR: 15%.

Như vậy kết quả định giá trị của CMG vào tháng 9 năm 2007 cho số 180 đô la, có nghĩa với biên độ an toàn 50% thì giá trị sẽ là 90 đô la. Cổ phiếu này đang được bán với giá 151 đô la, nếu theo đúng tiêu chuẩn của Quy tắc số 1, đây là giá không thể mua được. Nhưng vì Susan và Doug cảm thấy rất tự tin vào ngành và cụ thể là vào Chipotle, họ có thể cân nhắc mua thêm vào ở giá 80% giá trị nội tại, tức là mức giá 144 đô la. Susan bảo chồng, "Anh này, nếu giá rơi xuống 144 đô la, ta mua thêm chứ?"

Doug vọc các số liệu và đáp, "Suz, hãy xem Payback Time." Doug cho vợ xem Market Cap ở biên độ an toàn 80% của Chipotle ở mức giá 144 đô la là: 4.723 triệu đô la, anh có số này bằng cách nhân 144 với 32.8 triệu số cổ phiếu lưu hành của CMG. (Vào tháng 9 năm 2007, Chipotle có 32.8 triệu cổ phiếu, không còn là 29 triệu như ban đầu nữa). Anh cũng cho cô xem con số lợi nhuận 12 tháng gần nhất TTM (63 triệu đô la), mà anh lấy từ báo cáo công ty trên MSN Money. Doug lập bảng tính thu nhập tích lũy vào bảo vợ, "Với con số 4.723 triệu đô la, chúng ta có Payback Time gần 13 năm" (xem bảng bên phải).

"Em có muốn mua thêm ở giá MOS 140 đô la, giá này sẽ cho ta Payback Time xấp xỉ 13 năm?"

"À không," cô đáp.

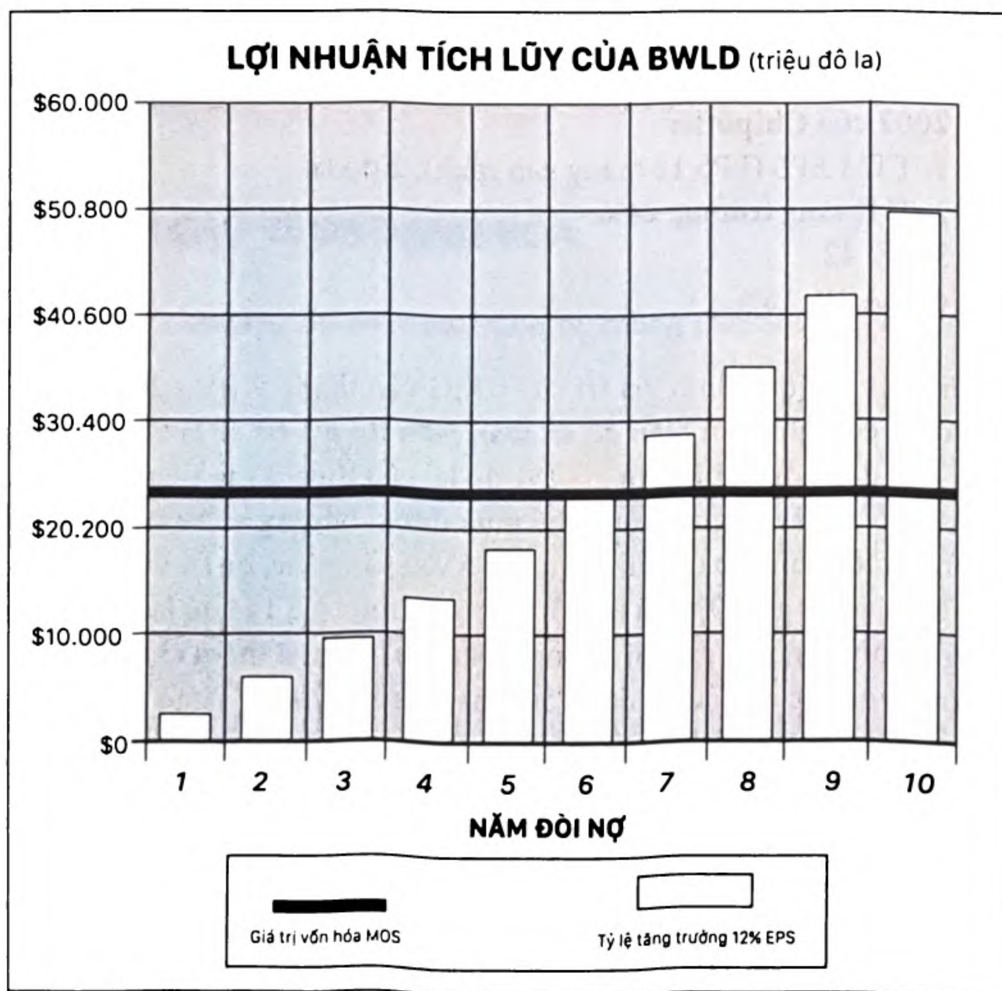
"Anh cũng không," Doug đồng tình với vợ.

"Vậy với những số liệu tăng trưởng này, em nghĩ giá mua tích trữ mới của chúng ta là bao nhiêu?"

"Hãy lấy 10 năm Payback Time làm mốc. Nhìn trên bảng, Market Cap cho Payback Time 10 năm là bao nhiêu nhỉ?"

Doug nhìn vào hàng 10 năm trên bảng tính; giả định rằng Chipotle tăng trưởng 24% mỗi năm, lợi nhuận cộng gộp trong 10 năm sẽ là 2.427 triệu đô la. Công ty có 32,8 triệu cổ phiếu đang lưu hành. Doug thực hiện phép chia (2.472 chia cho 32.8) và được giá 75 đô la mỗi cổ phiếu.

CMG Năm	LỢI NHUẬN TÍCH LŨY (triệu đô la)
1	78
2	175
3	295
4	444
5	629
6	858
7	1.142
8	1.494
9	1.931
10	2.472
11	3.143

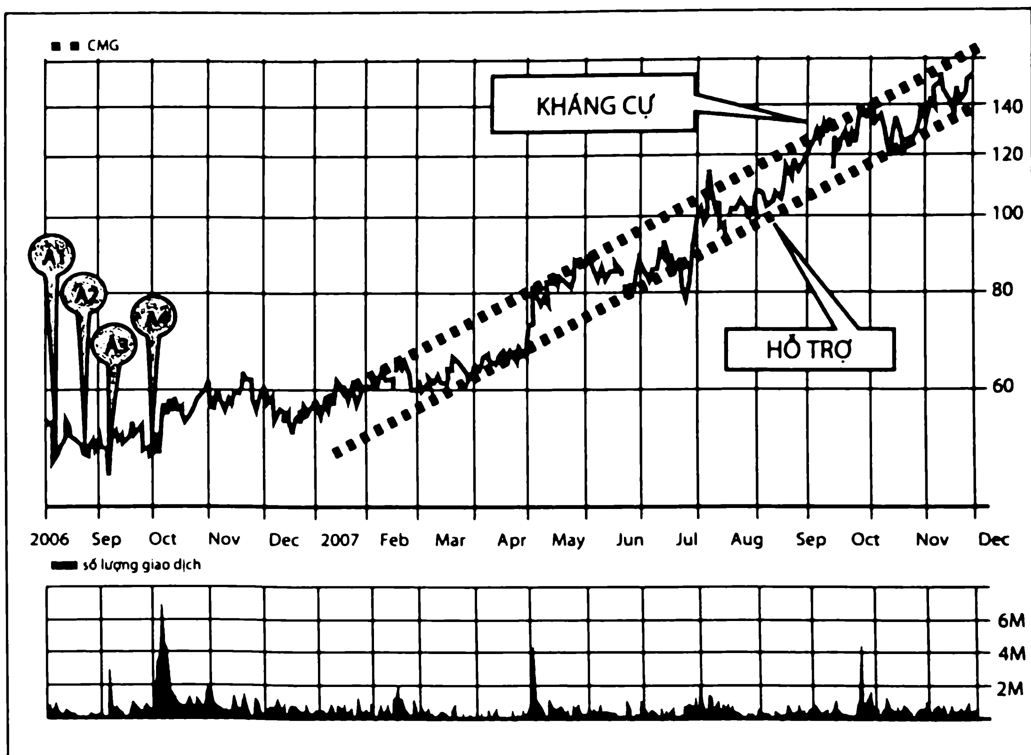


"Được rồi," Susan đáp, "75 đô la là giá mua tích trữ mới của chúng ta."

"Giá thị trường đang cao gấp đôi giá này. Hãy xem liệu nó có vượt quá giá niêm yết (giá trị thực) 180 đô la của chúng ta hay không. Nếu giá vượt giá niêm yết 20%, chúng ta sẽ bán ra. Vậy giá bán của chúng ta sẽ là 220 đô la. Nhưng cho dù chuyện không diễn ra như mong đợi, chúng ta ít nhất cũng rút vốn 40.000 đô la ra".

"Lại là lúc tính toán Sàn và Trần," Susan nói.

Họ đã đầu tư 40.000 đô la vào 18 tháng trước và sở hữu 815 cổ phiếu. Họ có thể bán toàn bộ ở giá 151 đô la ngay hôm nay và thu về 123.000 đô la. Thay vì thế, họ quyết định chỉ rút vốn ban đầu ra khỏi vụ đầu tư này càng sớm càng tốt khi giá bắt đầu phá vỡ đường xu hướng trợ lực kéo dài để đi xuống.



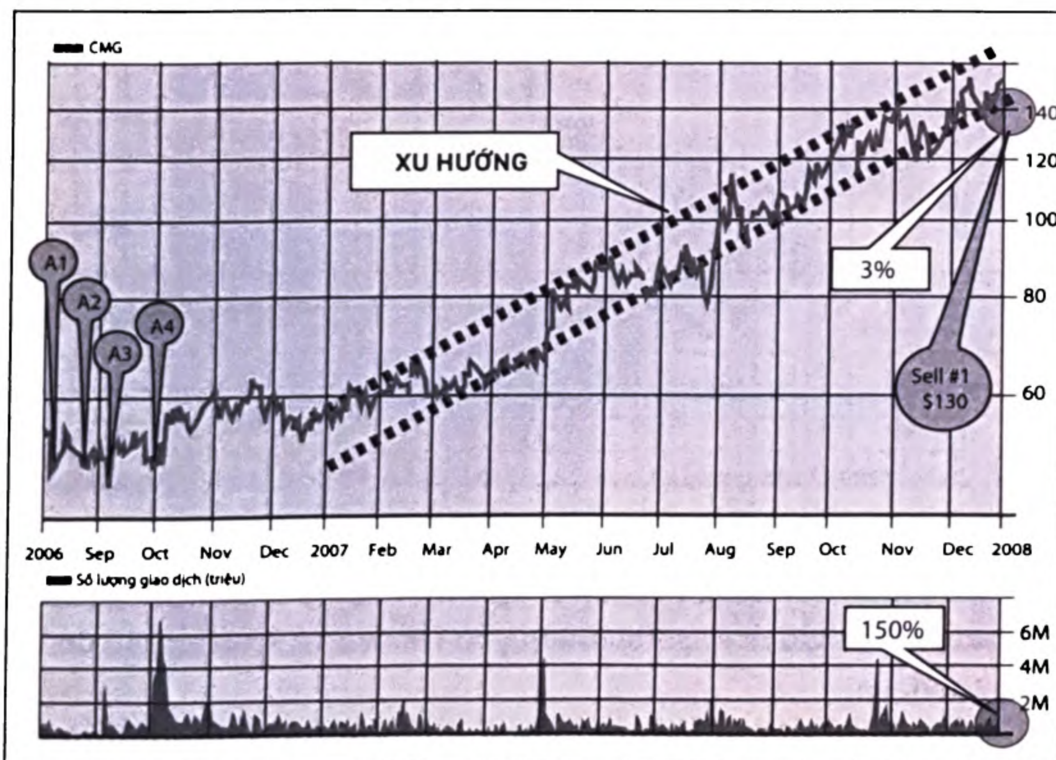
"Cổ phiếu này đang di chuyển theo một xu hướng đi lên (xem đồ thị trên). Hiện giờ dường như đường hỗ trợ đang ở khoảng 140 đô la," Susan nói.

"Nếu nó phá giá 140 đô la, hãy bán cổ phiếu và thu về 40.000 đô la tiền mặt", Dough nói.

Bán lần thứ nhất ở giá 130 đô la (xem đồ thị bên dưới). Chỉ trong vòng vài ngày giá đổ xuyên qua đường hỗ trợ 140 đô la với khối lượng giao dịch lớn, và họ bán 315 cổ phiếu ở giá 130 đô la mỗi cổ phiếu.

(LƯU Ý: Nếu nhà Connellys đã biết trước họ sẽ bán khi giá xuyên thủng một đường hỗ trợ hay một Sàn, họ có thể yêu cầu môi giới trực tuyến bán cổ phiếu khi giá xuống dưới một mức cụ thể nào đó với lệnh gọi là Lệnh cắt lỗ (*stop-loss order*). Trong trường hợp này, họ đã thấy một đường hỗ trợ vững chắc ở giá 140 đô la, nên họ có thể đặt lệnh bán 315 cổ phiếu CMG ngay khi giá vừa hạ xuống dưới 140 đô la. Lệnh cắt lỗ được sử dụng hiệu quả có thể đem về cho họ 40.000 đô la với chỉ 290 cổ phiếu. Để biết thêm về lệnh này, hãy vào trang RuleOneInvesting.com).

Tài khoản của họ hiện ra số tiền mặt 40.940 đô la sau khi bán cổ phiếu (công ty môi giới tính phí 10 đô la). Vì họ thực hiện các giao dịch này trong tài khoản hoãn thuế Berky, họ không gặp vấn đề gì về thuế (chương tiếp theo sẽ bàn rất chi tiết về Berky). Nếu giá xuống đến mức giá mua tích trữ của họ là 75 đô la, họ sẽ mua thêm. Nếu không, họ dự định cứ để theo dõi thêm. Trong khi ấy, họ quan sát các công ty khác trong danh sách theo dõi của họ. Họ vẫn còn 500 cổ phiếu của CMG, miễn phí và sạch sẽ, vì tiền vốn ban đầu của họ đã trở về an toàn, cuộc chơi tiếp theo của họ với CMG hoàn toàn không có rủi ro gì.



Tái định giá vào năm 2008. Suốt năm 2008, giá của CMG rớt mặc dù Lợi nhuận tiếp tục tăng trưởng. Khi TTM EPS (EPS 12 tháng) tăng lên, giá mà Susan và Doug sẵn sàng mua cũng thay đổi theo. Nhưng sự thay

đổi này không nhất thiết phải cùng hướng. Vào tháng 10 năm 2008 họ ngồi lại với nhau và tính toán lại giá mà họ sẵn sàng để mua giữ.

Susan hơi lo ngại về tình hình kinh tế xáo trộn. Các ngân hàng phố Wall sắp vỡ toang. Những khoản thế chấp không được thanh toán. Thị trường tan chảy. Đây là xứ sở của cơ hội và ngày càng có nhiều những doanh nghiệp tuyệt vời. Cô quyết định chỉ mua thêm cổ phiếu của CMG nếu giá thật sự tuyệt vời. Giá mua giữ cũ 75 đô la từ tháng 9 năm 2007 đã không còn tốt nữa. Có quá nhiều cạnh tranh từ các công ty tuyệt vời khác mà Ngài Thị Trường đang áp một mức giá đầy lo âu lên chúng. Cô quyết định rằng giá mua tích trữ mới của CMG phải đủ thấp để khi họ sở hữu toàn bộ công ty, lợi nhuận phải đủ khả năng trả về cho họ chi phí mua ban đầu trong vòng 7 năm, hơn là 10 năm như tính toán ban đầu. Cô tìm TTM EPS (EPS 12 tháng) trên MSN Money. Nó là 2.44 đô la mỗi cổ phiếu, khoảng 80 triệu đô la thu nhập cả năm (32.8 triệu cổ phiếu x 2,44 đô la).

Rồi cô lập bảng tính để tăng 80 triệu đô la với tốc độ tăng trưởng 24% mỗi năm (xem bảng bên dưới). Cô tính ra rằng, năm tiếp theo lợi nhuận sẽ là 80 triệu đô la cộng 19 triệu đô la tổng cộng là 99 triệu đô la. Năm tiếp theo, cô hy vọng, 99 triệu đô la sẽ tăng lên thành 123 triệu đô la. Cô cộng 99 cô có thể bỏ vào túi ở năm thứ nhất với 123 cô có thể bỏ túi vào năm thứ hai, và ra được vào cuối năm thứ hai, cô được 222 triệu đô la trong túi. Vào năm ba, lợi nhuận khoảng 153, cộng với 222 năm cũ, tổng cộng gần 375 triệu đô la, và cứ như vậy tính tiếp đến năm thứ bảy. Bên dưới là bảng tính cô đã tạo để tính thu nhập tích lũy khởi điểm với 80 triệu đô la với tốc độ tăng trưởng 24% mỗi năm, cô lập được bảng thu hồi vốn Payback Time.

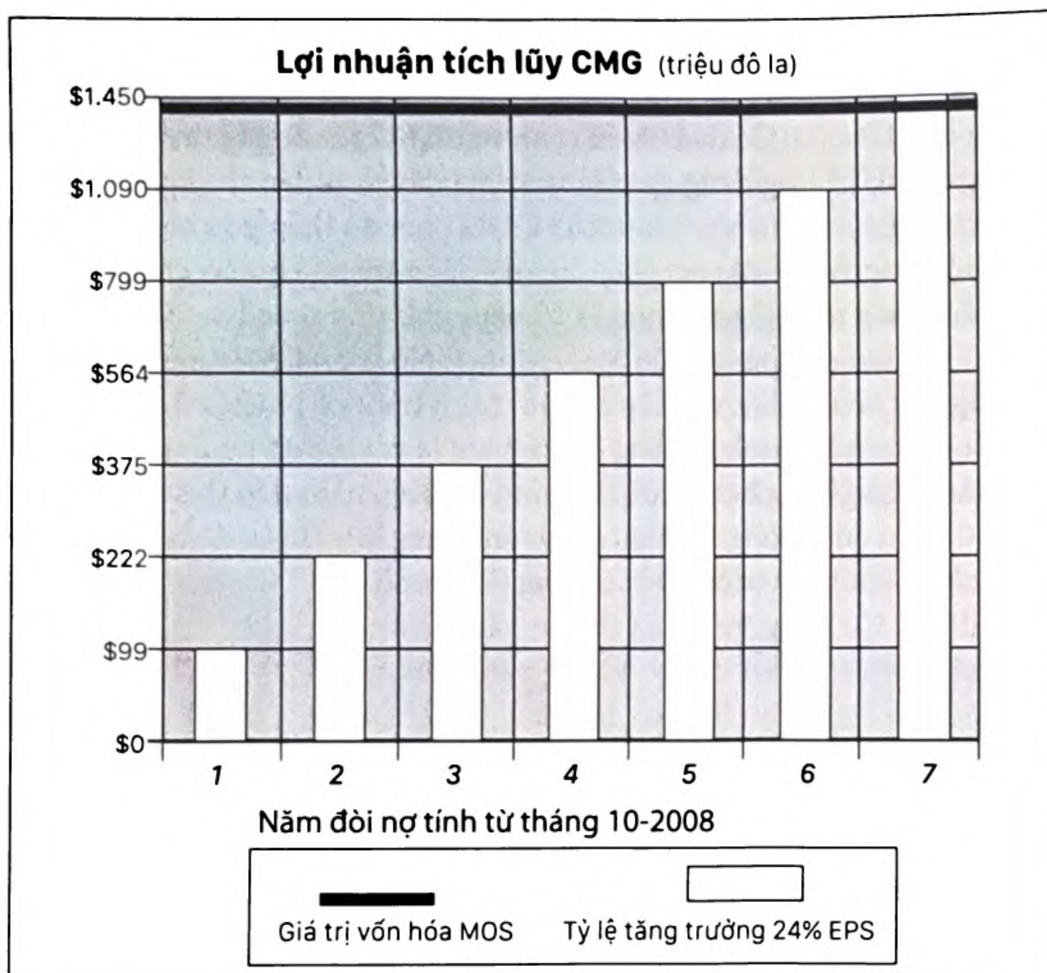
CMG Năm	LỢI NHUẬN TÍCH LŨY (triệu đô la)
1	99
2	222
3	375
4	564
5	799
6	1.090
7	1.450

Trong 7 năm, lợi nhuận tích lũy sẽ tăng đến 1,450 triệu đô la. Đó là số tiền mà cô sẵn lòng trả, vì nếu cô trả thêm, thời gian sẽ kéo dài ra, và Payback Time quá dài sẽ làm cổ phiếu này không đáng mua nữa. Đây vẫn là một cổ phiếu tốt, nhưng trong một thị trường thuận lợi như thế này, chỉ "tốt" thôi vẫn chưa đủ, phải là cổ phiếu tuyệt vời mới đáng để sở hữu.

Ấn định Payback Time là 7 năm, với lợi nhuận tích lũy là 1.450 triệu đô la, và biết rằng số cổ phiếu hiện hành là 32.8 triệu, giá mua giữ mới của họ là 44 đô la mỗi cổ phiếu (1.450 chia 32.8 = 44).

Susan làm lại phép định giá theo Quy tắc số 1 để xem kết quả sẽ ra sao với tỉ lệ tăng trưởng 24% và 42 PE. Đây là số liệu cô dùng để tính:

1. TTM EPS vào tháng 10 năm 2008: 2.44 đô la.
2. Tỉ lệ tăng trưởng: 24% (từ phân tích của cô).
3. PE: 42.
4. MARR: 15%.



Cô nhập bốn số này vào bảng tính Quy tắc số 1 cô tải về từ Website và được giá trị theo Quy tắc số 1 là 220 đô la mỗi cổ phiếu nên giá biên độ an toàn 50% là 110 đô la. Để tính giá trị theo Quy tắc số 1 của cả công ty, cô nhân 220 đô la mỗi cổ phiếu với 32.8 triệu cổ phiếu và được con số 7.200 triệu đô la. MOS Market Cap bằng nửa số đó – cô làm tròn được 3.600 triệu đô la.

Thế thì định giá Payback Time của cô cao hơn hay thấp hơn giá MOS? Cô đối chiếu với Định giá trị Payback Time gần nhất của 1.450 triệu đô la, 44 đô la mỗi cổ phiếu so với giá MOS cô vừa tính được, 3.600 triệu đô la, 110 đô la mỗi cổ phiếu. Cô thấy rằng hai phương pháp định giá trị cho

số liệu hoàn toàn cách xa nhau. Cô và Doug quyết định giữ quan điểm bảo thủ và chọn Payback Time 7 năm với giá mỗi cổ phiếu là 44 đô la, và 44 đô la trở thành giá mua tích trữ mới của họ.

Vào tháng 10 năm 2008, thị trường chung tan rã và CMG không phải ngoại lệ, mặc dù lợi nhuận của CMG vẫn tiếp tục tăng. Vợ chồng nhà Connelleys nhìn giá rớt xuống mức 44 đô la, lúc này họ bàn với nhau:

Susan: Anh yêu này, chúng ta có hơn 100.000 đô la tiền mặt. Chúng ta nên phân bổ ít nhất một nửa trở lại vào CMG. Hay mua thêm 1.500 cổ phiếu nữa nhé.

Doug: Liền hả em?

Susan: Ngay và luôn.

Doug: Đồng ý, em yêu.

Và họ đã làm vậy. Khi giá nảy lên khởi sàn 40 đô la, họ đã mua giữ thêm 1.500 cổ phiếu ở giá 42 đô la – tổng số tiền bỏ ra là 63.000 đô la cộng 10 đô la chi phí. Họ giờ đã sở hữu 2.000 cổ phiếu của Chipotle.

KẾT QUẢ DANH MỤC ĐẦU TƯ TỪ THÁNG 8 NĂM 2006 ĐẾN THÁNG 10 NĂM 2009

Trong tháng 10 năm 2009, Doug và Susan đã có 45.000 đô la tiền mặt trong tài khoản đầu tư của họ. Số tiền này bao gồm 38.000 đô la họ góp vào từ thu nhập cá nhân từ năm 2006, cộng với 80.000 đô la họ thu lại sau khi bán cổ phiếu của CMG và BWLD để thu hồi vốn ban đầu, trừ đi 10.000 đô la họ đầu tư ngược trở lại BWLD và 63.000 đô la đầu tư thêm vào CMG vào tháng 10 năm 2008.

Cộng với 2.000 cổ phiếu CMG mà họ định giá trị là 220 đô la mỗi cổ phiếu (tổng giá trị 440.000 đô la) và 1.961 cổ phiếu của BWLD mà họ định giá trị là 95 đô la (tổng giá trị là 186.295 đô la).

Định giá trị theo giá thị trường được tính bằng cách nhân số cổ phiếu với giá cổ phiếu của ngày họ lập bảng cân đối tài chính.

Bằng cách tiết kiệm, sử dụng Sàn và Trần, và mua tích trữ doanh nghiệp tuyệt vời khi giá tốt, Dough và Susan đã gia tăng giá trị của danh mục đầu tư của mình lên đến khoảng 275.000 và 633.000 đô la; với khởi điểm vào năm 2006 là 78.000 đô la. Họ đạt tỉ lệ lợi nhuận gộp trên vốn hàng năm là 48 đến 92%. Nhưng họ vẫn còn một chặng đường dài để đạt đến đích 2.6 triệu đô la vào năm 2023.

Đây là bảng cân đối tài chính của gia đình Connelly vào tháng 10 năm 2009, với hai loại phân tích tình hình tài chính của họ: theo giá trị trường và theo giá trị ước lượng. Theo giá thị trường sử dụng giá hiện thời của tài sản trên thị trường để định giá trị tài sản. Theo giá trị ước lượng sử dụng giá trị dự đoán dựa trên các thông tin đáng tin cậy để định giá trị của tài sản. Lợi nhuận đầu tư được tính bằng sự gia tăng ổn định giá trị cổ phiếu và tiền mặt, không bao gồm phần tiền tiết kiệm do gia đình Connelly bỏ thêm vào từ tiền lương.

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH CỦA DOUG VÀ SUSAN VÀO THÁNG 10/2009				
	GIÁ HIỆN TẠI	GIÁ THỊ TRƯỜNG	GIÁ ƯỚC TÍNH HIỆN TẠI	TỔNG GIÁ TRỊ ƯỚC TÍNH
Dòng tiền tài sản		45.000		45.000
CMG (2000)	95	190.000	220	440.000
BWLD (1961)	40	78.440	95	186.295
Tổng tài sản		313.440		671.295
Tổng nợ		0		0
Tài sản ròng		313.440		671.295
Lợi tức đầu tư				
	VỐN	LỢI TỨC	THỜI GIAN	TỈ LỆ LÃI GỘP
Giá thị trường	78.000	275.440	3,2 năm	48%
Giá trị ước tính	78.000	633.295	3,2 năm	92%

VIỄN CẢNH TƯƠI SÁNG CỦA DOUG VÀ SUSAN

Một đêm vào cuối năm 2009, Doug và Susan làm một phép tính vui. Họ tự hỏi, sau bao lâu thì họ mới có thể biến danh mục hiện tại trị giá 275.000 đô la (tính theo giá thị trường) trở thành 2.6 triệu đô la nếu họ tiếp tục giữ tỉ suất lợi nhuận 48% và nếu họ tiếp tục thêm vào tài khoản đầu tư 1.000 đô la mỗi tháng? Câu trả lời là năm năm và sáu tháng. Họ sững sờ nhìn nhau. Tức là họ có thể nghỉ hưu vào năm 2015 với số tiền 2.600.000 đô la. Họ có thể không cần đợi đến năm 2023. Họ nhận ra rằng chính sự sợ hãi của Ngài Thị Trường chịu phần lớn trách nhiệm cho tỉ suất lợi nhuận cao ngút của họ, nhưng họ có kỳ vọng vững chắc rằng nỗi sợ của ông ta sẽ chẳng hết nhanh đâu. Thị trường chẳng có tí dấu hiệu khởi sắc. Tổng thống Obama ký thông qua gói viện trợ 781 tỉ đô la, sau khi Tổng thống Bush đã chi ra 700 tỉ đô la viện trợ kinh tế, nhưng ngân hàng vẫn không thể giải ngân. Giá nhà vẫn tiếp tục rơi. Quốc hội vẫn lăm le điều tiết mọi thứ. Liên đoàn lao động đòi tăng lương và siết chặt biểu thuế. Trung Quốc đang lo ngại về việc cho Mỹ mượn tiền.

Nói cách khác, từ góc nhìn của nhà mua tích trữ theo Quy tắc số 1 như Doug và Susan, năm 2009 là cơ hội đời người để gầy dựng tài sản. Họ không thể hoàn toàn cậy trông vào Ngài Thị Trường sẽ tiếp tục muốn bán đổ bán tháo các công ty tuyệt vời với giá bèo mãi, họ có thể thấy chắc rằng giữa mua bán theo Quy tắc số 1 và mua tích trữ theo Quy tắc số 1, họ có thể dễ dàng đạt mục tiêu nghỉ hưu. Họ cảm thấy khá hài lòng khi biến 20.000 đô la thành 78.000 đô la khi thị trường đang đi lên. Biến 78.000 đô la thành 275.000 đô la trong 3 năm khi thị trường đi xuống, điều này đã đem họ lên một cấp độ tự tin mới. Họ rất phấn khởi vì sở hữu một phần nhỏ của một doanh nghiệp tuyệt vời và và dự định bám chặt vào chúng. Một ngày nào đó ở tương lai xa, có thể họ sẽ cân nhắc bán cổ phần của họ trong Chipotle và Buffalo Wild Wings, nhưng giờ họ đang dự tính tiếp tục mua tích trữ vào chúng và những công ty tuyệt vời khác bất kỳ lúc nào Ngài Thị Trường cho họ cơ hội.

Trên thực tế, sau 5 năm và 10 tháng (70 tháng), kể từ tháng 10/2009, giá cổ phiếu của Chipotle Mexican Grill (CMG, hình trên) đạt đỉnh vào khoảng $750 và giá cổ phiếu của Buffalo Wild Wings (BWLD, hình dưới) nằm ở mức khoảng $190 vào tháng 8/2015.

Tổng tài sản của vợ chồng Doug và Susan tính trên:

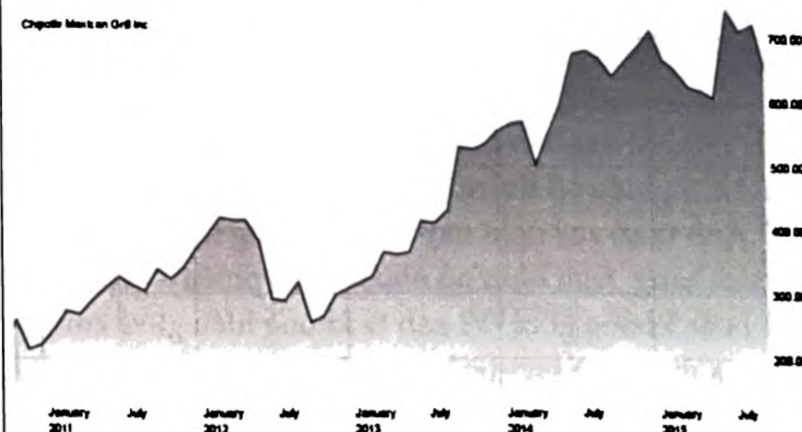
1.961 cổ phiếu ↓

[số cổ phiếu CMG & BWLD] + [$45.000] + [$1.000/tháng]

↑ 2.000 cổ phiếu

Giả sử dựa vào 2 mức tỉ suất lợi nhuận, trong trường hợp tỉ suất lợi nhuận tối thiểu là 15%/năm hoặc tiếp tục giữ tỉ suất lợi nhuận 48%/năm; như vậy tài sản vợ chồng Doug và Susan sở hữu từ năm 2009 đến 2015 sẽ chuyển đổi như sau:

Tỉ suất lợi nhuận	15%/năm	48%/năm
Cổ phiếu CMG	$750 × 2.000	$750 × 2.000
Cổ phiếu BWLD	$190 × 1.961	$190 × 1.961
$45.000	$45.000 × (1+15%)$^{5+10/12}$	$45.000 × (1+48%)$^{5+10/12}$
$1.000/tháng	$\sum_{i=1}^{70}$ $1.000× $\left(1+\frac{15\%}{12}\right)^{i}$	$\sum_{i=1}^{70}$ $1.000× $\left(1+\frac{48\%}{12}\right)^{i}$
Tổng	$2.085.106	$2.679.303



DIỆT TRỪ YẾU TỐ SỢ HÃI

Đứng trên quan điểm của bất kỳ thang đo tài chính nào – tỉ suất lợi nhuận, tỉ lệ lãi gộp, tổng số tiền mặt thu về – bạn đều nên mua tích trữ. Và đối với thang đo quan trọng nhất để đầu tư thành công, yếu tố sợ hãi của chính bạn, bạn đang đứng trong một thế giới khác nhờ vào mua tích trữ. Bạn tiệt trừ hoàn toàn sự sợ hãi.

Hãy lấy Chipotle làm ví dụ. Bạn có còn nhớ khi Doug và Susan mong giá sẽ phá Sàn 49 đô la để rơi xuống 42 đô la không? Họ đã sở hữu một mớ cổ phiếu của CMG nhưng họ vẫn hy vọng giá sẽ còn xuống nữa. Khi giá rơi thật, họ không lo – trái lại, họ càng hưng phấn.

Giờ ta hãy nhìn vào cùng một tình huống dưới một góc nhìn khác. Một nhà đầu tư nào đó, người này chả biết gì về mua tích trữ, có 100.000 đô la để đầu tư và sẽ có thêm 100.000 đô la trong sáu tháng tới từ tiền bán nhà. Vào tháng 9 năm 2007, anh ta mua 100.000 đô la cổ phiếu của CMG ở giá 150 đô la mỗi cổ phiếu. Anh ta có trong tay 666 cổ phiếu với số tiền đó. Ngay lúc này bạn đã bắt đầu nhíu mày vì nhận ra điều gì đó rồi. Và rồi một năm sau, giá của CMG rơi véo xuống 42 đô la. Nhà đầu tư của chúng ta co rúm người vì sợ và căng thẳng.

Anh ta đánh đồng giá bán và giá trị của CMG, nên khi giá rơi từ 150 đô la xuống 42 đô la, anh ta bị sốc vì khoảng mất giá của cổ phiếu anh đang nắm giữ. **Rớt 72% là rớt sâu, rớt thảm hại. Để bù đắp thiệt hại, giá phải tăng lên đến tận 350%.**

	GIẢM	TĂNG
Số tiền ban đầu	150	42
Mức thay đổi	72%	357%
Số tiền còn lại	42	150

Nếu anh ta bán ra ngay, khoảng lỗ của anh chỉ dừng ở mức 72.000 đô la nhưng anh ta lại nghĩ, "Lỡ mà ta bán ra rồi giá tăng lên lại thì sao?" Nên một phần trong anh sợ hãi không dám bán. Mặt khác, anh lại nghĩ, "Nếu còn cầm cổ phiếu CMG, ta có thể lỗ thêm 15.000 đô la nữa. Ai mà biết được điều gì có thể xảy ra trong thế giới điên cuồng này? Cổ phiếu có thể mất hoàn giá trị và ta mất sạch số tiền 100.000 đô la!" Anh ta có suy nghĩ này vì anh không nhìn CMG như một doanh nghiệp nhà hàng. Anh nhìn nó như một cổ phiếu – một mảnh giấy có thể là tất cả hoặc không gì cả. Vì anh ta không hiểu gì về công ty anh đang là cổ đông, anh không biết phải làm gì. Nỗi sợ hãi đã làm anh cả đêm không ngủ.

Vợ anh rất giận, chị bảo, "Sao anh không đa dạng hóa đầu tư, như nhưng người tư vấn kế hoạch tài chính của mình đã nói ấy? Chẳng phải điều đó sẽ giúp ta khỏi thua lỗ sao?"

Anh đáp, "Đúng vậy, em yêu, ngoại trừ một điều là tài khoản 401(k) của chúng ta đang được đầu tư đúng như lời khuyên ta nhận được. Chúng ta hoàn toàn phân mảnh nó với hàng tá quỹ tương hỗ. Chúng ta có cổ phiếu nhỏ (*small-cap*), cổ phiếu lớn (*large-cap*), cổ phiếu tăng trưởng (*growth*), cổ phiếu giá trị (*value*), cổ phiếu ở thị trường quốc tế (*international*). Chúng ta làm mọi điều hắn bảo và chúng ta đã mất 50% tài khoản hưu trí đấy em à. Đó là tính "an toàn" của đa dạng hóa đấy."

Và hơn thế nữa, anh cần phải đầu tư số tiền bán nhà 100.000 đô la vào một thứ gì đó, nhưng anh không chắc thứ đó có nên là Chipotle hay một quỹ hỗ tương. Anh quyết định sẽ giữ số tiền đó ở đâu đó an toàn cho đến khi anh khôi phục lại khoản tiền đã lỗ. Và anh cho rằng Phil Town chắc hẳn phải là thằng điên vì nói rằng những người bé nhỏ có thể tự mình đầu tư. Anh nghĩ lý ra không nên dành thời gian xem tên này nói chuyện trên TV. Anh ta đầu tư số tiền bán nhà 100.000 đô la vào trái phiếu kho bạc ngắn hạn, hoàn toàn không có rủi ro, đem lại lợi nhuận 1%. Anh ta phát ốm vì nhận thấy khoản đầu tư 200.000 đô la ban đầu đã co lại thành 128.000 đô la và tăng lên mỗi năm một phần nhỏ tí teo 1.280 đô la. Anh ta không biết phải làm sao. Anh ta hoàn toàn cứng đờ, về mặt tài chính, trong sợ hãi.

Hãy nhìn xem kiến thức đã tạo nên sự khác biệt đến thế nào. Nhà Connelly thì vui sướng vì Ngài Thị Trường cho giá giảm và họ có cơ hội mua giữ công ty họ yêu thích. Họ biết rằng đây là cách họ sẽ trở nên cực kỳ giàu có. Họ biết rằng cốt lõi của CMG không hề thay đổi, nên giá trị của nó thấp nhất vẫn là 75 đô la. Khi giá từ 150 đô la rơi xuống 42 đô la, họ cực độ sướng vui, không hề sợ hãi. Họ thấy giá hạ 70% là cơ hội cuộc đời để tăng tốc độ tích lũy tài sản đầu tư. Họ biết ơn vì họ đã tập trung đầu tư vào một ngành mà họ biết rõ nên họ nắm bắt được những cơ hội lớn ngay khi nó xuất hiện, họ đã sẵn sàng tâm lý để làm đầy hầu bao. Và họ sẵn sàng mua thêm nếu giá hợp lý.

NHỮNG ĐIỂM CẦN NHỚ & NHỮNG ĐIỀU CẦN LÀM

Nhà Connellys đang làm giàu trên đường dài nhờ tuân theo Quy tắc số 1 và áp dụng các sách lược mua tích trữ.

- Xem lại phân tích và những mấu chốt để quyết định dành cho Chipotle (CMG), McDonalds Corp. (MCD) và Buffalo Wild Wings, Inc. (BWLD) trên RuleOneInvesting.com
- Thực hiện phân tích lịch sử để đánh giá ứng viên công ty của bạn sử dụng các biểu mẫu thiết kế sẵn trên Website của tôi. ●

CHƯƠNG 8

Tiền chùa cùng Berky

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, hãy nghĩ đến tiết kiệm cũng như kiếm thêm.

BENJAMIN FRANKLIN

MUA TÍCH TRỮ CỔ PHIẾU để giàu to sẽ không khả thi nếu không dựa vào Ngài Thị Trường. Nhưng nó cũng sẽ không thành công nếu bạn không có một nơi để tích trữ phần tiền mặt thặng dư của mình hàng tháng để dành cho việc đầu tư. Nơi đó được gọi tên là Berky.

Berky là một tài khoản mà số tiền luân chuyển sẽ được chuyển vào đó và được phân bổ cho các khoản đầu tư. Nó là nơi bạn chuyển vào số tiền bạn dành cho đầu tư, để rồi bạn có thể bắt đầu mua tích trữ các công ty. Nói đơn giản, nếu bạn thường xuyên lấy tiền ra và đặt nó vào một tài khoản để phân bổ vào các khoản đầu tư dài hạn, bạn có một Berky. Chính tính "luân chuyển dòng tiền" của Berky đã đưa chúng ta đến với chiến lược mua tích trữ.

Berky là tên gọi để vinh danh Berky nguyên gốc, Berkshire Hathaway. Ban đầu Berkshire Hathaway là một công ty thuộc ngành dệt may, công ty này nhanh chóng đi vào suy thoái sau khi Warren Buffett mua nó vào những năm 1960. Thay vì đóng cửa và lãnh lỗ, ông ta quyết định sẽ điều hành Berkshire với số tiền ít nhất có thể để giữ cho nó còn sống. Với số

tiền còn lại, ông ta có thể mua những doanh nghiệp khác tốt hơn. Ông nhận ra rằng nếu mỗi lần ông cần phân bổ dòng tiền tuần hoàn (*dòng tiền phát sinh đều đặn từ thu nhập hàng tháng của Berkshire Hathaway – Chú thích của người dịch*), ông lại phải đi kiếm một công ty mới để mua thì chẳng mấy chốc Berkshire cũng sẽ giống các quỹ tương hỗ khác, nắm quá nhiều loại cổ phiếu đến nỗi không thể đánh bại được thị trường. Ông nhận ra rằng ông cần tìm ra những khoản đầu tư cũng có tính tuần hoàn, nói cách khác, ông cần tìm ra những công ty tuyệt vời để ông có thể tiếp tục mua cổ phiếu của chúng. Là một nhà đầu tư, ông đã muốn giá cổ phiếu của các công ty này sẽ tăng lên. Nhưng ông sớm nhận ra rằng, đó chẳng phải là điều ông mong đợi. Thay vào đó, để có thể hết lần này đến lần khác mua cùng một cổ phiếu, ông muốn giá cổ phiếu phải giảm xuống để ông có thể mua được nhiều hơn với cùng số tiền. Có thể nói rằng, ông đã nhận ra chính khát khao tiếp tục mua cổ phiếu tuyệt vời ở giá rẻ đã chuyển chiến lược của ông từ đầu tư thành mua tích trữ. Khi ấy, Berkshire chuyển mình tiến hóa thành một công ty nhận lợi nhuận từ hàng tá các công ty khác. Ông Buffett lại tiếp tục tái phân bổ dòng tiền mặt liên tục chảy về công ty vào trong những doanh nghiệp ông đã đồng sở hữu mỗi khi giá thấp để "miếng bánh" của ông trong công ty đó ngày càng to hơn.

Những từ khóa để biến một tài khoản đầu tư bình thường thành một Berky chính là "dòng tiền tuần hoàn". Với một tài khoản đầu tư thông thường, bạn đưa tiền vào rồi đầu tư số tiền trong đó. Còn với một Berky, bạn đưa tiền vào tài khoản, đầu tư, rồi lại đưa thêm tiền mặt vào để đầu tư tiếp. Điều làm Berky trở nên đặc biệt chính là sự cố định của dòng tiền chảy vào Berky hàng tháng, hàng quý, và do đó cần tuần hoàn các khoản đầu tư – nói chính xác hơn, là tái đầu tư vào cùng một nhóm công ty cốt lõi. Nếu dòng tiền được phân bổ vào quá nhiều công ty, nhà đầu tư sẽ bị bị tổn hại bởi danh mục đầu tư quá phân mảnh.

Để tránh né vấn đề tìm một khoản đầu tư có thể tiếp tục tái đầu tư, hầu hết người ta sẽ trả tiền cho một người khác để đầu tư giùm họ. Bản thân mỗi người chúng ta vốn đã có Berky rồi, nhưng nó ở dạng tài khoản hưu trí đầu tư duy nhất vào các quỹ tương hỗ, được điều hành bởi một người khác. Một người mà thay vì tiếp tục mua một lượng nhỏ của những công ty có thể tái đầu tư, họ lại mua một lượng lớn cổ phiếu của những công ty chỉ mua được một lần. Đây chính là vấn đề tôi đã giải thích trong Chương 2, một thiếu sót rất thường dẫn đến một tài khoản hưu trí khiêm tốn.

Tôi sẽ chỉ bạn cách khắc phục, cũng như làm thế nào để thiết lập các Berky, nhưng trước hết, ta cần tìm hiểu thế nào là một Berky.

PHẨM CHẤT CỦA MỘT BERKY

Bảng bên dưới liệt kê những đặc tính chủ chốt của một Berky, dựa trên mô hình gốc Berkshire Hathaway.

PHẨM CHẤT CỦA MỘT BERKEY	BERKSHIRE HATHAWAY	BERKY CỦA BẠN
Berky nhận dòng tiền tuần hoàn liên tục hàng tháng, hàng quý.	Dòng tiền đi về từ các công ty con như Sees Candy và GEICO.	Dòng tiền từ lương của bạn và vợ/chồng bạn, hoặc của con bạn, và các khoản đầu tư khác.
Tiền vào Berky không bị đánh thuế hai lần (hoặc, nếu khả dĩ, không hề bị đánh thuế lần nào).	Tiền từ công ty con đổ về Berkshire không bị đánh thuế cổ tức.	Bạn né hoặc hoãn nghĩa vụ thuế bằng cách sử dụng IRA, Defined Benefit Plans (chương trình lương hưu xác định mức hưởng), và một loại hình nào đó được các tổ chức thiết lập với mục đích đầu tư.(2)
Berky cho phép bạn tái phân bổ tiền mặt vào các khoản đầu tư bạn chọn.	Ông Buffett là người quyết định.	Bạn là người quyết định, thông qua kế hoạch hưu trí và các khoản đầu tư do bạn tự quyết.
Berky cho phép bạn tái phân bổ các khoản đầu tư.	Ông Buffett có thể tái phân bổ tiền mặt từ công ty này sang công ty khác.	Bạn có thể tái phân bổ tiền mặt từ công ty này sang công ty khác.
Berky cho phép bạn rút tiền mặt cho các trường hợp khẩn cấp.	Ông Buffett có thể bán cổ phần của Berkshire.	Bạn có thể bán cổ phần trong danh mục đầu tư hoặc mượn từ tài khoản hưu trí cá nhân.

Hãy đi sâu vào các phẩm chất này để hiểu vì sao ta cần phải có một Berky để có thể mua giữ công ty.

(2) Ở Mỹ thì việc này là phổ biến vì các công ty cho phép người lao động được nhận tiền thẳng vào tài khoản hoặc chuyển một phần vào tài khoản đầu tư IRA để mua các loại tài sản, trái phiếu, cổ phiếu khác.

BERKY NHẬN DÒNG TIỀN TUẦN HOÀN

Dòng tiền tuần hoàn là chìa khóa thành công của Berky, vì nó là bí mật của mua tích trữ. Không có dòng tiền tuần hoàn, bạn không thể nào mua tích trữ công ty được, vì bạn không có tiền mặt sẵn sàng để nắm bắt các cơ hội giá giảm. Dòng tiền của Warren Buffett đến từ cách ông vận hành các công ty con của Berkshire. Các CEO làm việc dưới quyền ông điều hành các công ty được tưởng thưởng để tối đa hóa lượng tiền mặt mà công ty do họ điều hành có thể gửi về tổng hành dinh Berkshire để ông Buffett có thể dùng tiền đó để đầu tư.

Bằng cách để mắt đến các chi phí và chấm dứt các khoản chi tiêu khi nó đem lại ít lợi ích, ông Buffett (và các quản lý của ông) luôn tối ưu hóa dòng tiền rót về Berkshire để đầu tư. Sao bạn không làm y như vậy? Hãy để mắt đến các khoản chi tiêu của gia đình, không dùng tiền vào những thứ không đem lại lợi nhuận trên khoản đầu tư xứng đáng (về mặt tài chính hay mặt tâm lý), và tối đa hóa dòng tiền chảy vào Berky của bạn. Điều này hẳn nhiên sẽ buộc bạn và gia đình phải sống tiết kiệm. Đã có rất nhiều đầu sách hay về tài chính cá nhân, nên tôi chỉ đưa cho bạn ý niệm về việc kiểm soát chi tiêu của gia đình, phần bạn sẽ phải tự tìm hiểu thêm từ các sách ấy. Hãy nhớ xuất phát điểm của tôi – 13 năm trước tôi đã đang ngủ trong túi ngủ, trước khi bắt đầu đầu tư.

Điều đầu tiên tôi có thể nhắn nhủ cùng bạn là người Mỹ chúng ta chi quá nhiều tiền cho những thứ vô giá trị, bạn có thể gọi là rác nếu thích. Hãy tiêu dùng một cách thực tế.

Lái một chiếc xe hào nhoáng, gắn những thương hiệu thời trang lên trên người, và tên tuổi của đôi giày bạn đang đeo đều không có ý nghĩa gì.

Bạn không còn là học sinh trung học nữa, nên những thứ đó cũng không gây chú ý được với ai. Và nếu có ai đó quan tâm đến điều đó, thì họ cũng không đáng để bạn để ý (và có thể họ sẽ chẳng bao giờ có thể giàu nổi). Hãy mặc quần áo được giặt ủi tươm tất và mang giày được đánh bóng cẩn thận, lái một chiếc xe có thể chạy, và biết mình là ai. Đừng phung phí tiền vào những thứ tầm phào. Hãy là biểu tượng của danh dự và

COACH LÀ MỘT THƯƠNG HIỆU ĐỒ DA HẠNG SANG CỦA MỸ được thành lập từ năm 1941. Từ một cơ sở sản xuất đồ da nhỏ, đến nay Coach đã trở thành một thương hiệu hạng sang toàn cầu nổi tiếng với các sản phẩm túi và ví nữ thời trang.
True Religion là thương hiệu jeans handmade cao cấp tại Mỹ, mang hơi hướng cổ điển thập niên 1970 nhưng luôn thay đổi để thích nghi với phong cách và xu hướng ngày nay. Nhà sáng lập, ông Jeffrey Lubell muốn tạo ra những sản phẩm thật chất lượng, thuần túy Mỹ, không tốn thời gian chăm sóc, và vừa vặn một cách tuyệt hảo.

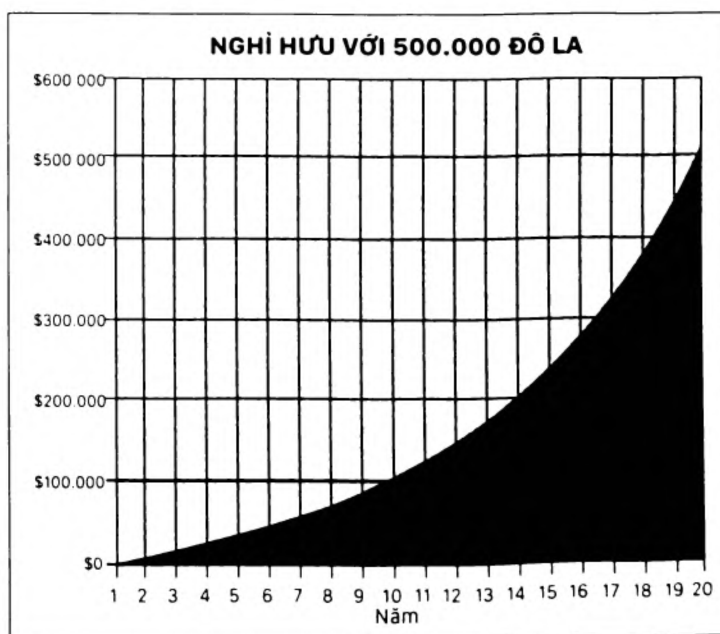
phẩm cách, không phải của Coach và True Religion . Bạn sẽ tìm được nhiều tựa sách viết về cách tạo kế hoạch chi tiêu thực tế và quản lý nợ trên Website của tôi RuleOneInvesting.com.

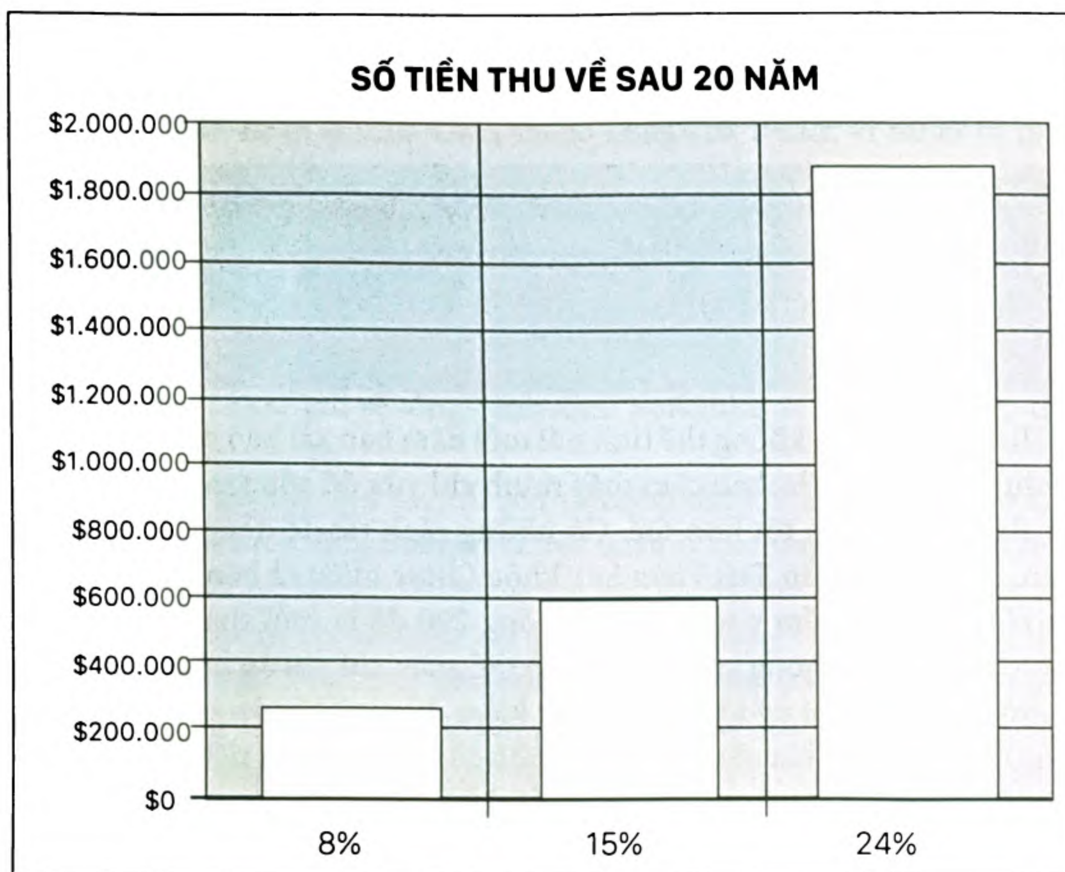
Tại Việt Nam, độc giả có thể truy cập vào Website www.happy.live hoặc fanpage https://www.facebook.com/happy.live.invest/ để tham khảo các bài viết về kế hoạch chi tiêu và quản lý nợ ở mục đầu tư cá nhân.

Rất có thể, bạn không thể tính nổi mỗi năm bạn xài bao nhiêu tiền, lấy ví dụ là 50.000 đô la, bạn cảm thấy mình chỉ vừa đủ sống mà thôi.

Bạn có thể làm tốt hơn thế. Có những cách rất dễ dàng để tiết kiệm tiền. Một Tài khoản Tiết kiệm Sức khỏe (được miêu tả bên dưới) có thể hạ chi phí bảo hiểm y tế của bạn xuống 200 đô la mỗi tháng, tiết kiệm được 200 đô la. Không ăn nhà hàng có thể giảm chi phí ăn uống đi 100 đô la, với hầu hết mọi người, số tiền tiết kiệm được từ khoản này có thể lên đến 1.000 đô la. Chia sẻ chi phí thuê nhà có thể giúp bạn tiết kiệm 100 đô la mỗi tháng. Tích tiểu thành đại. Mỗi tháng tiết kiệm được 400 đô la có thể làm tương lai tài chính của bạn thay đổi ngoạn mục, nếu bạn có thể đưa số tiền thặng dư ấy vào Berky để đầu tư thu lợi nhuận.

Biểu đồ bên dưới cho bạn thấy sau thời gian 20 năm, số tiền 5.000 đô la một năm đầu tư với lợi nhuận 15% có thể đem lại cho bạn số tiền 500.000 đô la mà bạn sẽ không thể nào có nếu không thắt lưng buộc bụng để dành tiền rót vào Berky đầu tư.





Đồ thị này cho thấy ảnh hưởng của tỉ suất lợi nhuận khác nhau trong Berky, giả định rằng không bị đánh thuế thu nhập. 8% là tỉ suất lợi nhuận trung bình của thị trường. 15% là MARR của chúng ta – tức tỉ suất lợi nhuận thấp nhất có thể chấp nhận. Ở tỉ suất lợi nhuận 24%, 400 đô la tiền tiết kiệm gửi vào Berky hàng tháng sẽ làm tình hình tài chính của bạn thay đổi rất rõ nét. 24%, ắt hẳn bạn còn nhớ đã gặp ở Chương 1, là cái tôi gọi bằng cái tên tỉ suất lợi nhuận "mua tích trữ".

Cho dù thu nhập của bạn là bao nhiêu, tiết kiệm một phần thu nhập để mua giữ thêm công ty là điều nên làm. Vài trong số những người giàu có nhất trái đất vẫn chú ý tới từng đồng xu mà họ chi tiêu. Một lần nọ, Warren Buffett đi thang máy với một nhóm nhân viên, họ đã thấy ông cúi xuống lượm một đồng xu dưới đất. Khi ông đứng thẳng lên, ông nhìn vào đồng xu trước khi cho nó vào túi vào mỉm cười, nói, "Khởi điểm của một tỉ đô la tiếp theo".

Khi bạn đầu tư với lợi nhuận 2% một năm, việc bạn có tiết kiệm 100 đô la để đầu tư hay không chẳng quan trọng. Tiết kiệm 100 đô la, đầu tư với lợi nhuận 2% mỗi năm, sau 40 năm, bạn sẽ thu hoạch được tầm 200 đô la. Vậy thì xài hay không xài cũng chẳng khác nhau cho lắm. Nhưng nếu lợi nhuận của bạn là 24%, 100 đô la bạn tiết kiệm sẽ đáng giá 546.000 đô la sau 40 năm. Đối với một nhà đầu tư có trình độ như Warren Buffett,

vài đồng xu ban đầu cũng có thể đáng giá một gia tài. Khi ông đầu tư dưới 100 triệu đô la vào những năm 1950, tỉ suất lợi nhuận của ông vào khoảng 36% một năm. Nếu ngày nào ông cũng nhặt 1 xu khi đi thang máy, ông sẽ gom góp được 15 đô la một năm. Với tỉ suất lợi nhuận cộng gộp 36% mỗi năm, những đồng xu đó sẽ đáng giá 12 triệu đô la sau 40 năm.

Một trong những người bạn tốt của tôi, một nhà diễn giả truyền cảm hứng (*motivational speaker*), thích bảo với độc giả rằng cần 20 lần nhân đôi để biến 1 đô la thành 1 triệu đô la. Mười lần nhân đôi đầu tiên là khó khăn nhất, vì mỗi lần bạn có được cỡ 1.000 đô la bạn lại dùng nó để sắm thứ gì đó, ví dụ như một cái tủ lạnh mới, và rồi lại bắt đầu lại từ đầu, 1 đô la thành 2, rồi 2 thành 4… sau 10 lần cuối cùng bạn lại có 1.000 đô la. Giờ thì bạn cũng đi qua 20 lần nhân đôi, nhưng thay vì 1 triệu đô la, bạn hiện có 1.000 đô la và một cái tủ lạnh "trị giá" 990.000 đô la.

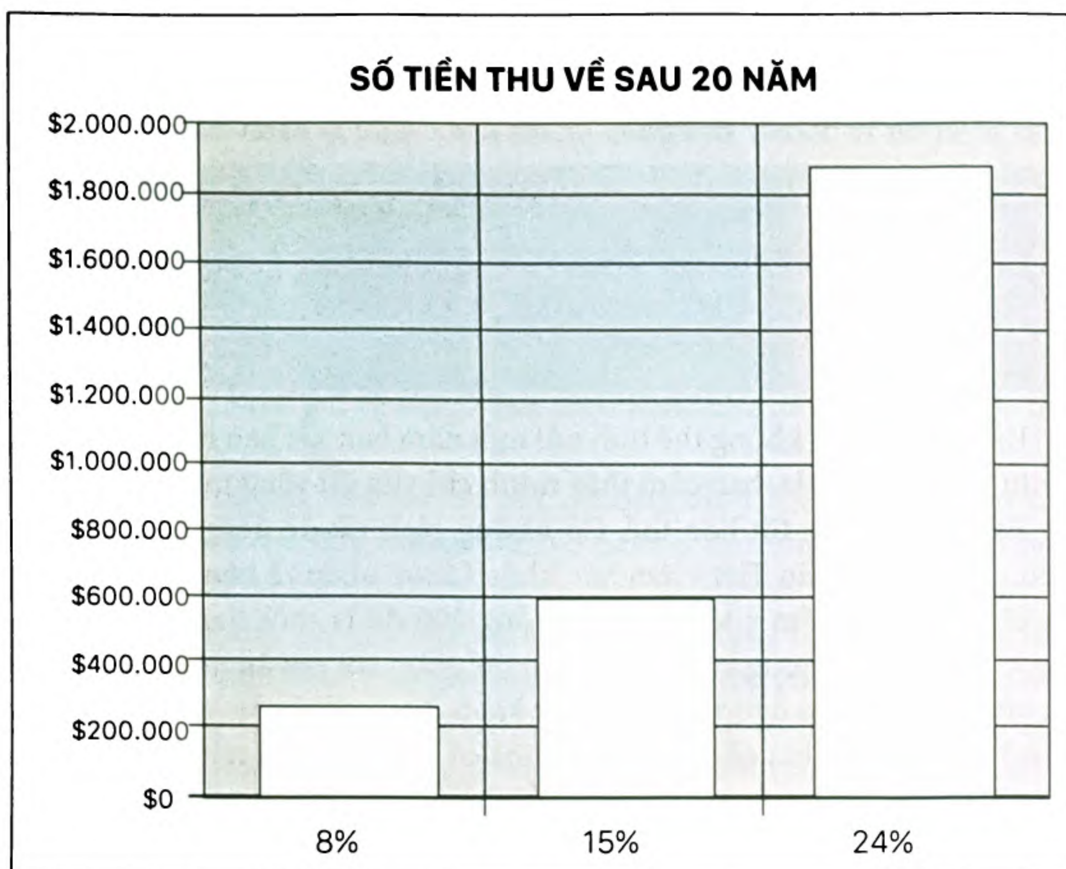
Hẳn nhiên điều tốt nhất bạn có thể làm được cho tương lai tài chính của mình là tiết kiệm từng xu một khi bạn đang học mua tích trữ. Sự kết hợp giữa tiết kiệm và kiến thức có thể giúp bạn trở nên giàu có hơn những gì bạn đã từng mơ.

Một điều không cần phải giải thích mà bạn sẽ đồng ý ngay, nơi tốt nhất để tiết kiệm không đâu khác chính là từ thuế thu nhập. Chính phủ liên bang không chỉ là cổ đông lớn nhất ăn miếng bánh lợi nhuận của các công ty của chúng ta, họ cũng là khoản chi phí lớn nhất trong kinh phí cá nhân. Bất cứ điều gì ta có thể làm để giảm gánh nặng thuế hợp pháp có thể tác động ngoạn mục lên tương lai tài chính của ta.

Điều này đưa chúng ta đến với phẩm chất cốt lõi thứ hai của Berky – tiền vào Berky trước khi nó bị đánh thuế.

TIỀN VÀO BERKY TRƯỚC KHI BỊ ĐÁNH THUẾ (TRƯỜNG HỢP LÝ TƯỞNG)

Lấy ví dụ, Mike là một nhà mua tích trữ cổ phiếu với số tiền đầu tư hàng năm là 1.000 đô la. Trước tiên anh phải đóng thuế 25% trên 1.000 đô la, nên số vốn đầu tư thực tế của anh là 750 đô la sau thuế. Anh đầu tư số tiền 750 đô la mỗi năm từ năm anh 30 tuổi trở đi. Trung bình anh nắm giữ cổ phiếu của các công ty khoảng 10 năm và lợi nhuận tích lũy của anh là 15% mỗi năm và trả thuế trên thặng dư vốn dài hạn (*long-term captial gains taxes*) là 28% khi bán cổ phiếu. (Vâng, tôi biết là thuế thu nhập trên vốn dài hạn không cao thế. Nhưng hãy để tôi giải thích). Nếu Mike tiếp



Đồ thị này cho thấy ảnh hưởng của tỉ suất lợi nhuận khác nhau trong Berky, giả định rằng không bị đánh thuế thu nhập. 8% là tỉ suất lợi nhuận trung bình của thị trường. 15% là MARR của chúng ta – tức tỉ suất lợi nhuận thấp nhất có thể chấp nhận. Ở tỉ suất lợi nhuận 24%, 400 đô la tiền tiết kiệm gửi vào Berky hàng tháng sẽ làm tình hình tài chính của bạn thay đổi rất rõ nét. 24%, ắt hẳn bạn còn nhớ đã gặp ở Chương 1, là cái tôi gọi bằng cái tên tỉ suất lợi nhuận "mua tích trữ".

Cho dù thu nhập của bạn là bao nhiêu, tiết kiệm một phần thu nhập để mua giữ thêm công ty là điều nên làm. Vài trong số những người giàu có nhất trái đất vẫn chú ý tới từng đồng xu mà họ chi tiêu. Một lần nọ, Warren Buffett đi thang máy với một nhóm nhân viên, họ đã thấy ông cúi xuống lượm một đồng xu dưới đất. Khi ông đứng thẳng lên, ông nhìn vào đồng xu trước khi cho nó vào túi vào mỉm cười, nói, "Khởi điểm của một tỉ đô la tiếp theo".

Khi bạn đầu tư với lợi nhuận 2% một năm, việc bạn có tiết kiệm 100 đô la để đầu tư hay không chẳng quan trọng. Tiết kiệm 100 đô la, đầu tư với lợi nhuận 2% mỗi năm, sau 40 năm, bạn sẽ thu hoạch được tầm 200 đô la. Vậy thì xài hay không xài cũng chẳng khác nhau cho lắm. Nhưng nếu lợi nhuận của bạn là 24%, 100 đô la bạn tiết kiệm sẽ đáng giá 546.000 đô la sau 40 năm. Đối với một nhà đầu tư có trình độ như Warren Buffett,

vài đồng xu ban đầu cũng có thể đáng giá một gia tài. Khi ông đầu tư dưới 100 triệu đô la vào những năm 1950, tỉ suất lợi nhuận của ông vào khoảng 36% một năm. Nếu ngày nào ông cũng nhặt 1 xu khi đi thang máy, ông sẽ gom góp được 15 đô la một năm. Với tỉ suất lợi nhuận cộng gộp 36% mỗi năm, những đồng xu đó sẽ đáng giá 12 triệu đô la sau 40 năm.

Một trong những người bạn tốt của tôi, một nhà diễn giả truyền cảm hứng (*motivational speaker*), thích bảo với độc giả rằng cần 20 lần nhân đôi để biến 1 đô la thành 1 triệu đô la. Mười lần nhân đôi đầu tiên là khó khăn nhất, vì mỗi lần bạn có được cỡ 1.000 đô la bạn lại dùng nó để sắm thứ gì đó, ví dụ như một cái tủ lạnh mới, và rồi lại bắt đầu lại từ đầu, 1 đô la thành 2, rồi 2 thành 4… sau 10 lần cuối cùng bạn lại có 1.000 đô la. Giờ thì bạn cũng đi qua 20 lần nhân đôi, nhưng thay vì 1 triệu đô la, bạn hiện có 1.000 đô la và một cái tủ lạnh "trị giá" 990.000 đô la.

Hẳn nhiên điều tốt nhất bạn có thể làm được cho tương lai tài chính của mình là tiết kiệm từng xu một khi bạn đang học mua tích trữ. Sự kết hợp giữa tiết kiệm và kiến thức có thể giúp bạn trở nên giàu có hơn những gì bạn đã từng mơ.

Một điều không cần phải giải thích mà bạn sẽ đồng ý ngay, nơi tốt nhất để tiết kiệm không đâu khác chính là từ thuế thu nhập. Chính phủ liên bang không chỉ là cổ đông lớn nhất ăn miếng bánh lợi nhuận của các công ty của chúng ta, họ cũng là khoản chi phí lớn nhất trong kinh phí cá nhân. Bất cứ điều gì ta có thể làm để giảm gánh nặng thuế hợp pháp có thể tác động ngoạn mục lên tương lai tài chính của ta.

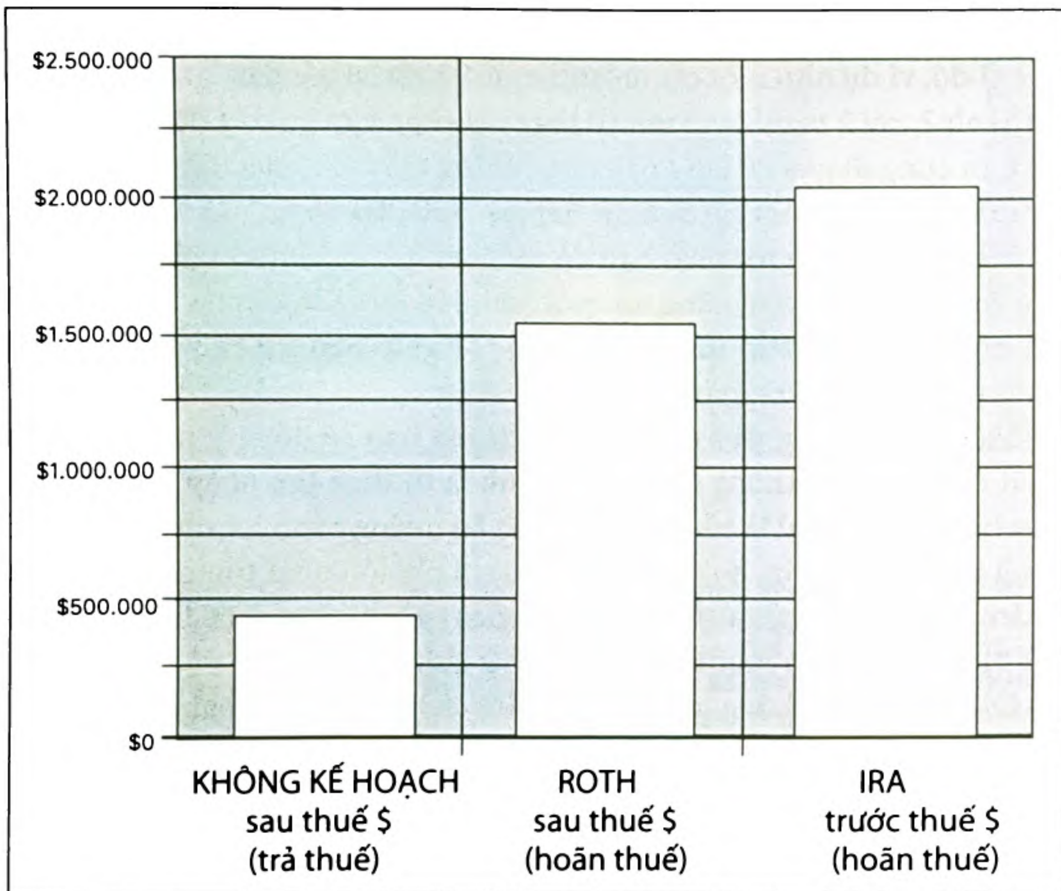
Điều này đưa chúng ta đến với phẩm chất cốt lõi thứ hai của Berky – tiền vào Berky trước khi nó bị đánh thuế.

TIỀN VÀO BERKY TRƯỚC KHI BỊ ĐÁNH THUẾ (TRƯỜNG HỢP LÝ TƯỞNG)

Lấy ví dụ, Mike là một nhà mua tích trữ cổ phiếu với số tiền đầu tư hàng năm là 1.000 đô la. Trước tiên anh phải đóng thuế 25% trên 1.000 đô la, nên số vốn đầu tư thực tế của anh là 750 đô la sau thuế. Anh đầu tư số tiền 750 đô la mỗi năm từ năm anh 30 tuổi trở đi. Trung bình anh nắm giữ cổ phiếu của các công ty khoảng 10 năm và lợi nhuận tích lũy của anh là 15% mỗi năm và trả thuế trên thặng dư vốn dài hạn (*long-term captial gains taxes*) là 28% khi bán cổ phiếu. (Vâng, tôi biết là thuế thu nhập trên vốn dài hạn không cao thế. Nhưng hãy để tôi giải thích). Nếu Mike tiếp

tục như vậy trong 40 năm, anh sẽ có trong tay 460.000 đô la khi anh 70 tuổi (xem đồ thị bên dưới). Cũng không tệ.

Một ví dụ khác, John làm mọi điều giống hệt như Mike, chỉ khác là John không phải đóng thuế trên thặng dư vốn dài hạn khi anh bán vì tiền của anh chạy vào tài khoản bảo vệ lợi tức (*gains-protected account*) (xem thêm bên dưới). Khi John 70 tuổi, anh có 1.530.000 đô la. Tuyệt. (*Đây là thí dụ ở Mỹ nơi mà thuế thu nhập trên lợi tức rất cao – Chú thích của người dịch*).



Và hãy ví dụ như Bill cũng là một nhà mua tích trữ với số tiền nhàn rỗi để đầu tư mỗi năm là 1.000 đô la, nhưng Bill đầu tư nó trước thuế – tức là, trước khi chính phủ "ngoạm" một miếng lớn từ số tiền của anh. Và khi anh bán danh mục đầu tư của mình sau mỗi 10 năm, cũng như John, anh cũng không phải đóng thuế trên phần thu nhập thặng dư. Khi Bill 70 tuổi, anh có được 2.046.000 đô la. Rất tuyệt.

Thuế sẽ làm thương tổn bạn, và mức độ tổn thương tùy thuộc khả năng bạn sử dụng các cơ hội giảm thuế được Quốc hội thiết lập.

John có lời khuyên để hoạch định thuế. Anh đầu tư số vốn sau thuế 750 đô la vào Tài khoản hưu trí cá nhân Roth (gọi tắt là Roth). Lợi nhuận trong Roth không bị đánh thuế. Không bao giờ. Vào năm 70 tuổi, anh có 1.5 triệu đô la không thể bị đánh thuế. Tuổi hưu của anh sẽ rất êm đềm. Cứ cho là anh sẽ để hết số tiền 1.5 triệu đô la đó vào trái phiếu với lợi nhuận 1% mỗi năm trên mức lạm phát, anh ta có thể dùng số tiền tương đương 70.000 đô la năm 2009 sau thuế mỗi năm cho đến cuối đời.

Bill lại càng thận trọng hơn với thuế. Anh đầu tư số tiền 1.000 đô la vào Tài khoản hưu trí cá nhân (*Individual Retirement Account*) (IRA) và không phải trả thuế. Chính động tác này giúp anh có thêm tiền để tích lũy, và anh có thêm 500.000 đô la nhờ động tác này. Tuy nhiên, sau khi nghỉ hưu, Bill sẽ phải trả nếu trên số tiền này, và lợi tức tương lai trên số tiền này nếu anh dùng nó. Cứ giả sử mức thuế là 20%, mỗi năm anh sẽ còn số tiền tương đương khoảng 90.000 đô la năm 2009 để dùng cho đến cuối đời.

Mike không tính toán gì về thuế. Anh đầu tư rất tốt, làm ra nhiều tiền, và nghỉ hưu với số tiền chỉ đủ trang trải cho bảy hoặc tám năm tuổi hưu với số tiền hàng năm tương đương 50.000 đô la năm 2009.

Tác động của thuế có nghĩa rằng Berky đầu tiên của bạn phải là tài khoản hưu trí hoãn nghĩa vụ thuế, để bạn có thể đầu tư mà không bị đánh thuế. Bạn có thể thiết kế một tài khoản hoãn thuế Berky thông qua công ty đang trả lương cho bạn, thông qua công ty của bạn làm chủ, hoặc tự bản thân mình.

THIẾT LẬP TÀI KHOẢN BERKY PHỔ BIẾN NHẤT

Luật lệ và ngay cả những chương trình hưu trí hoãn thuế hoặc miễn thuế dường như thay đổi liên tục. Tôi sẽ tổng kết những mô hình phổ biến nhất hiện nay mà công ty của bạn hoặc chính bạn có thể thiết lập. Tôi nghĩ rằng bạn sẽ thấy khá quen thuộc, và nếu bạn đã có chúng rồi, câu hỏi đặt ra là: bạn có chịu trách nhiệm về những khoản tiền hưu trí của bạn đang được đầu tư ở đâu không? Nếu không, đã đến lúc tự mình cầm lái. Và đối với hầu hết mọi người, hãy bắt đầu với 401(k).

Có rất nhiều lợi ích lớn của kiểu kế hoạch 401(k). Bạn có thể rót vào mỗi năm rất nhiều tiền. Vào năm 2010, số tiền tối đa bạn có thể đầu tư vào đây là 16.500 đô la cộng thêm chỉ số lạm phát (trong giới hạn 500 đô la). Nếu bạn trên 50 tuổi, bạn có thể thêm vào một khoảng 5.500 đô la (cộng chỉ số lạm phát trong giới hạn 500 đô la) để có tổng ít nhất là 22.000 đô la. Điều này khá ổn. Và công ty của bạn có thể tài trợ tương ứng (*match fund*)

để phần góp của bạn và của họ đạt mức tối đa cho phép. Và không ai có thể đụng vào số tiền đó, ngay cả trong trường hợp bạn phá sản. Nhưng có điều cực kỳ tồi tệ của 401(k): (1) hầu hết các kế hoạch loại này không cho bạn nhiều lựa chọn để đầu tư. Chỉ có quỹ tương hỗ. Thế đấy. (2) Phí trung bình của 401(k) cao hơn các mức phí khác tầm 1,5%.

Những gì bạn đã thấy trong Chương 2, trừ thêm phần phí dường như rất bé nhỏ đó vào phần tiền đã bị quỹ tương hỗ đục khoét, bạn mất đi khoảng 60% tiền hưu trí. Và cho dù đã được bù trừ, các quỹ 401(k) chừa lại cho bạn rất ít sự tự do lựa chọn nên tôi nghĩ nó không đáng để lựa chọn. Nhiều nhà đầu tư đã nhận ra rằng: Năm ngoái khi thị trường sụp đổ cuốn theo 8 nghìn tỉ đô la vốn đầu tư, phần lớn trong đó là tiền hưu.

LIỆU BẠN CÓ BIẾT?

Khi mới ra đời năm 1976, quỹ 401(k) là một phần phụ trợ của Chương trình hưu trí xác định mức hưởng (*defined benefit plan*) như một đặc quyền của ban điều hành. Chương trình hưu trí xác định mức hưởng, ngày nay hầu như đã tuyệt tích ở các công ty, cấp một thu nhập cố định hàng tháng trọn đời và được xác định là trách nhiệm của doanh nghiệp. Quỹ 401(k) được thiết kế để bổ trợ phần thu nhập hạn chế và cố định của Chương trình hưu trí xác định mức hưởng bằng cách cho phép ban điều hành đầu tư phần tiền lương trước thuế với phần bù trừ do công ty chi trả. Ban điều hành có thể an tâm đầu tư vào thị trường với phần tiền trước thuế và được bù trừ bởi công ty, hoàn toàn an tâm vì họ đã có một nền tảng tài chính an toàn cho tuổi hưu từ Chương trình hưu trí xác định mức hưởng rồi. Đến năm 1990, quỹ 401(k) phát triển quá nhanh cùng với thị trường theo chiều hướng đi lên, đa phần tăng trưởng với tỉ lệ 15% mỗi năm nên ai ai cũng muốn đầu tư vào đây. Người đi làm thuê xem tỉ lệ tăng trưởng của quỹ 401(k) là một cơ hội làm giàu. Và doanh nghiệp thấy chuyển sang quỹ 401(k) là một cơ hội để loại trừ chương trình hưu trí xác định mức hưởng quá đắt đỏ. Dĩ nhiên, với lợi nhuận trung bình trong 10 năm vừa qua của các quỹ 401(k) là 0%, bỏ đi quyền lợi xác định để đâm đầu vào các quỹ tương hỗ rác rưởi không phải là nước cờ thông minh.

VÀI TIN TỐT VỀ CÁC QUỸ 401(K):

Bạn có thể vay tiền của chính mình. Hầu hết các công ty sẽ cho phép bạn mượn một nửa hoặc tới mức giới hạn là 50.000 đô la từ

quỹ 401(k) của bạn và vốn lẫn lãi sẽ trừ dần vào thu nhập của bạn trong năm năm. Nhưng bạn đang trả lãi và vốn về cho chính bạn. Bạn có thể làm gì với 50.000 đô la đó? Bạn có thể đầu tư nó theo cách bạn muốn. (Nếu bạn rời công việc và sang làm ở công ty khác, bạn sẽ phải nhanh chóng thanh toán khoản "nợ" cho nhanh hoặc sẽ phải đối diện với số tiền phạt khủng).

Lựa chọn tốt nhất đến giờ vẫn là ép công ty của bạn và người quản trị chương trình hưu trí cho bạn toàn quyền quyết định. Bạn nên có khả năng đầu tư vào bất kỳ cổ phiếu nào từ bên trong quỹ 401(k) của mình. Chẳng có lý do nào chủ doanh nghiệp của bạn lại bảo bạn nên hay không nên đầu tư vào đâu. Bạn có thể làm điều đó với từ khóa diệu kỳ này, "ủy thác trách nhiệm" ("*fiduciary responsibility*"), khi có từ khóa đó trong hợp đồng, và nếu họ không cho bạn những quyền lựa chọn thỏa đáng, họ đã vi phạm trách nhiệm ủy thác và bạn có thể sử dụng từ khóa kỳ diệu thứ hai "khiếu kiện thay mặt tập thể" (*class-action lawsuit*). Dĩ nhiên bạn không phải là người khởi xướng. Bạn sẽ chẳng đời nào đi kiện công ty bạn rất yêu quý, người hàng tháng trả lương cho bạn. Bạn chỉ cho họ biết rằng họ đang tự đưa mình vào các vụ khiếu kiện không cần thiết khi chỉ cho phép lựa chọn một số quỹ tương hỗ, vì toàn bộ các quỹ này có thể cùng nhau tiêu tùng, và điều này đã từng xảy ra rồi. Cho họ biết rằng ủy quyền thực sự sẽ cho nhà đầu tư quyền tự do chọn lựa đầu tư số tiền của họ, với niềm tin rằng họ có thể thành công hơn những kẻ điều hành quỹ tương hỗ. Hãy nhớ: ủy thác trách nhiệm, khiếu kiện tập thể là những cụm từ kỳ diệu.

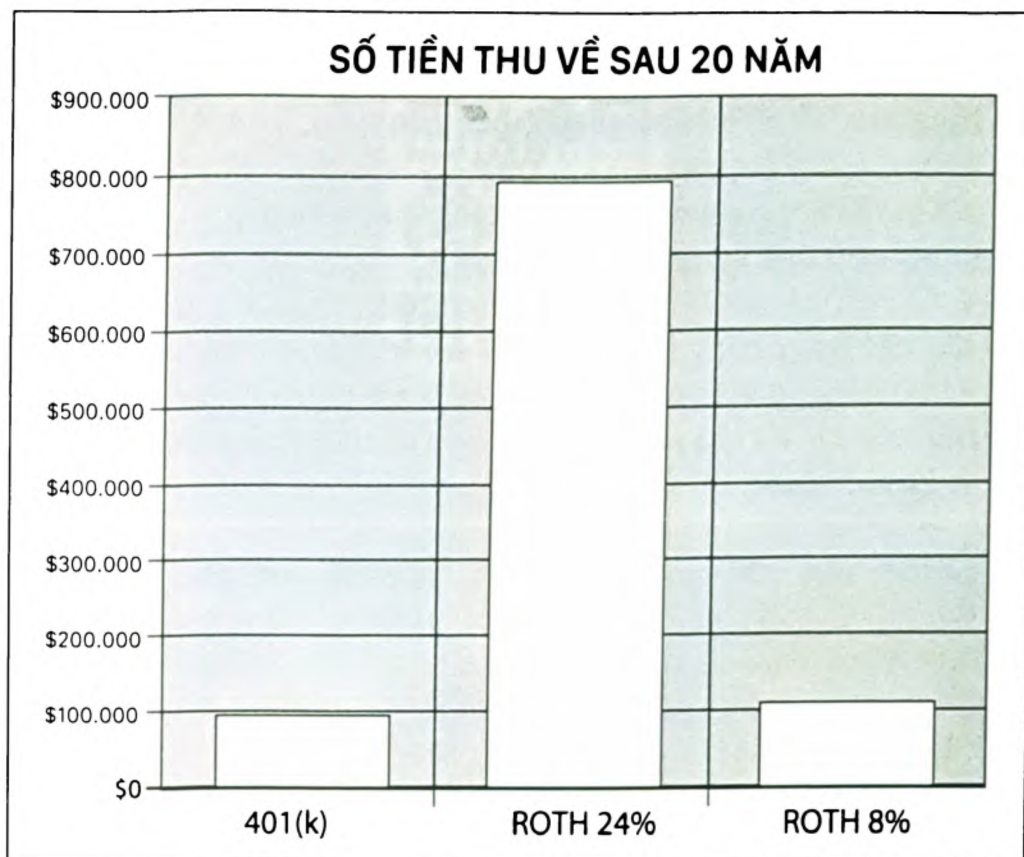
Một lời tuyệt vời khác: "tự lèo lái"(*self-directed*). Khi bạn yêu cầu quyền tự quyết đối với tài khoản của mình, bạn chứ không phải quản lý quỹ là người có thể chọn đầu tư vào bất cứ nơi nào bạn muốn và bạn không bị giới hạn chỉ được mua các quỹ hỗ tương mà thôi.

MỘT SỰ LỰA CHỌN KHÁC SẴN CÓ CHO BẠN:
Chuyển tiền từ tài khoản 401(k) sang một IRA (Individual Retirement Account - Tài khoản hưu trí cá nhân, xem hình trang sau) để bạn có thể tự mình đầu tư vào công ty bạn muốn.

Giờ thì vấn đề sẽ là: bạn có tài khoản 401(k) và bạn không thể chuyển từ quỹ 401(k) sang IRA. Và công ty của bạn không cho bạn quyền lựa chọn để tự mình đầu tư cổ phiếu.

Khi ấy ta phải làm sao? Chà, hãy mượn 50.000 đô la trước. Sau đó thì cố nài ép để có quyền tự đầu tư. Và rồi, nếu cả hai phía, bạn và người chủ, đều mệt mỏi vì tranh tụng, thì cũng nên rút tiền ra cho dù người sử dụng lao động **tài trợ tương ứng (*match fund*)** cho bạn. Hãy kiên quyết bỏ nó. Đây là lý do: số tiền tài trợ tương ứng mà công ty đưa vào quỹ 401(k) của bạn là một chi phí của họ và là một phần của gói bồi thường cho bạn. Do đó, việc bạn lấy số tiền bồi thường ấy dưới dạng lương hay dưới dạng đóng góp cho quỹ 401(k) của bạn chẳng khác gì nhau. Trường hợp nào thì họ cũng kê nó vào chi phí kinh doanh. Đối với tôi thì bạn làm việc để có số tiền đó, phần họ thì chi trả số tiền đó. Nếu bạn không muốn chủ của bạn trả bạn trước thuế bằng cách tài trợ tương ứng vào tài khoản 401(k) của bạn, vậy hãy yêu cầu họ trả tiền đó cho bạn dưới dạng lương hay thưởng. Lẽ dĩ nhiên là bạn sẽ tự chịu thuế. Nhưng nếu bạn đầu tư với mức lợi nhuận cao, bạn vẫn có khả năng chấp nhận một khoản thuế nhỏ hơn là để các tay quản lý quỹ đầu tư tào lao số tiền không chịu thuế của bạn.

Đồ thị trang tiếp theo cho thấy sự khác biệt giữa gửi tiền tài trợ tương ứng vào quỹ 401(k) so với cùng số tiền nhưng lấy dưới dạng thu nhập, trả thuế, và rồi đưa vào quỹ Roth IRA. Ví dụ như công ty sẽ đưa bạn số tiền bù cho quỹ mỗi năm là 401(k) là 3.000 đô la. Bạn sẽ có người đầu tư giùm, trước thuế, trong 20 năm, giả sử tình huống thuận lợi nhất là lợi nhuận 6% sau khi trừ phí. Khi bạn nghỉ hưu bạn có 120.000 đô la. Rồi thì bạn bị trừ 20% thuế, nên bạn có 95.000 đô la sau thuế. Giờ thì giả sử, thay vì làm vậy, bạn lấy 3.000 đô la dưới dạng tiền thưởng, trả thuế 30%, và đưa 2.100 đô la còn lại vào một quỹ Roth IRA (sẽ giải thích về Roth bên dưới). Giả sử rằng bạn đã thông thạo nghệ thuật mua tích trữ và tiền của bạn trong Roth tăng với tỉ lệ trung bình 24% mỗi năm; sau 20 năm bạn có 800.000 đô la sau thuế.



Cột thứ ba biểu diễn tình huống nếu bạn lấy 3.000 đô la, trả thuế, rồi đầu tư vào một thị trường chỉ số trong Roth IRA với lãi suất 8% – cùng mức lãi suất với 401(k) nhưng không tốn phí. Bạn sẽ có 106.000 đô la – nhiều hơn khoảng 10% so với tình huống để tiền trong 401(k). Nói cách khác, qua thời gian đầu tư một đời, trường hợp nào bạn cũng làm tốt hơn 401(k). Nếu chính phủ liên bang cân bằng cuộc chơi bằng cách bỏ thuế để số tiền bạn đưa vào IRA bằng với số tiền đưa vào 401(k), chẳng ai sẽ còn dùng 401(k) nữa! Ít nhất là những người có não sẽ không làm vậy. Và khi bạn đã được học mua tích trữ, ý tưởng để tiền trong quỹ 401(k) đúng là trò hề.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHUYỂN (ROLL OVER) QUỸ 401(K) CỦA BẠN

Nếu bạn nghỉ làm trước khi bạn được 59 tuổi rưỡi, bạn có bốn lựa chọn với tài khoản hưu trí 401(k) của mình:

1. Lấy tiền mặt, đóng thuế, và trả cho chính phủ liên bang 10% tiền phạt rút sớm. Làm vậy bạn còn khoảng một nửa số tiền ban đầu. Được thôi. Đừng làm vậy.

2. Cứ để tiền trong 401(k), và tiếp tục đầu tư như một kẻ ngờ nghệch và đóng phí cắt cổ cho các quản lý quỹ – đại loại như 25% lợi nhuận hàng năm và 60% khoản lương hưu bạn đáng lý phải nhận được. Không. Đừng làm vậy.
3. Chuyển nó sang quỹ 401(k) của công ty mới, và tiếp tục đầu tư như kẻ ngốc. Không, cũng đừng làm vậy.
4. Chuyển nó vào IRA, và nắm quyền điều khiển đời mình. Chính xác, hãy làm đúng y như vậy! Làm sao ư? Hãy vào Website của tôi, RuleOneInvesting.com, và tôi sẽ chỉ bạn cách nhanh nhất và dễ nhất để làm điều này với nhà môi giới trực tuyến tốt nhất theo ý tôi. (Đọc thêm về IRA bên dưới).

Lý do chính đáng duy nhất mà tôi có thể tìm thấy cho việc chủ doanh nghiệp và kế hoạch hưu trí 401(k) cứ khăng khăng quyết định những thứ bạn có thể đầu tư vào là đây: Công ty của bạn quyết định rằng bạn không đủ trình độ để có thể tự mình đưa ra quyết định đúng đắn. Không có lý do nào khác ngăn trở mở rộng hoạt động đầu tư của 401(k), giống với những gì bạn có thể làm ở các quỹ 401(k) tự định hướng hay IRA tự định hướng. Không hề. Không. Okay, vậy đó có thể không phải là toàn bộ lý do. Đây là lý do vì sao công ty của bạn giới hạn bạn, thực sự: CEO của bạn không muốn vướng bận với các quyết định đầu tư, nên ông phải dựa vào các "chuyên gia". Như giờ bạn đã biết, những "chuyên gia" đó nằm trong ngành làm ra tiền từ các khoản phí lấy từ bạn. Nên họ đã trình bày cho CEO của bạn một mớ quỹ hỗ tương có bề ngoài rất vững chắc và ít rủi ro đầu tư. Sự thật rằng các quỹ này sẽ rớt giá như giá nhà ở Detroit vào thời điểm thị trường mới chỉ rục rịch đi xuống, nhưng nó lại được các tay báo cáo láo đại tài xứng tầm kịch sĩ biến hóa rất tài tình. Mọi ghi chú mà bạn có thể tìm thấy đề cập đến vấn đề này là "rủi ro được điều chỉnh", "tái cân bằng" quỹ tương hỗ hoàn toàn chỉ là hư cấu – tôi hy vọng vào lúc này đây bạn đã hiểu. Quỹ hỗ tương của bạn sẽ đi theo thị trường, bất luận thị trường đi về đâu. Giá trị vốn hóa lớn, tăng trưởng vốn hóa nhỏ, tăng trưởng vốn hóa vừa, bất cứ thứ gì… nó rồi sẽ đi xuống cùng thị trường.



Xem thêm về Detroit – Thành phố bị phá sản lớn nhất của Mỹ:
http://bit.ly/detroit-thanh-pho-bi-pha-san

IRA

Có nhiều dạng tài khoản hưu trí cá nhân (IRA). Dạng truyền thống và dạng Roth IRA được thiết kế bởi cá nhân. Hãy ghé Web của tôi và tôi sẽ chỉ bạn các bước và các thủ tục về mặt giấy tờ. Chẳng có gì nhiều để làm. Mặt khác SIMPLE và SEP IRA, được thiết kế bởi chủ doanh nghiệp, bạn cũng có thể áp dụng trong trường hợp bạn tự kinh doanh.

Mặc dù những tài khoản vừa nêu có khá nhiều giới hạn, bạn có thể đầu tư vào hầu hết các loại hình bạn muốn – cổ phiếu, trái phiếu, và vâng, cả quỹ tương hỗ.

Tôi sẽ tóm tắt những quỹ này dựa trên thông tin và quy định năm 2009, nhưng bạn có thể dễ dàng tìm thêm thông tin, hai trang cần phải kiểm tra: (1) trang cộng đồng kế hoạch hưu trí của IRS, nơi bạn có thể tìm bằng cách tra từ khóa "retirement plans" ở irs.gov, và (2) U.S Financial Literacy và Education Commission, ở trang mymoney.gov. Vào lúc bạn đọc những điều này, những quy định và số liệu có thể đã thay đổi, cũng như tỉ lệ lạm phát.

IRA truyền thống. Tiền bạn đưa vào IRA truyền thống sẽ bị giảm trừ thuế phụ thuộc thu nhập của bạn, tình trạng nợ thuế, và bất kỳ khoản phụ cấp nào do công ty thuê bạn đóng cho chương trình hưu trí. Bạn có thể đóng đến 5.000 đô la hoặc 100% tiền bồi thường, thường sẽ ít hơn con số đầu. Nếu bạn trên 50 tuổi, giới hạn của bạn được nới thêm 1.000 đô la trong tiền bồi thường, tổng cộng là 6.000 đô la tối đa. Khi bạn bắt đầu rút số tiền này ra ở 59 tuổi rưỡi hoặc trễ hơn, nó sẽ được xem là thu nhập và chịu thuế bình thường.

ROTH IRA. Roth IRA cũng giống IRA truyền thống ngoại trừ một điều, tiền bạn đưa vào đã bị đánh thuế và sẽ không bao giờ chịu thuế lần nữa. Không bao giờ. Roth là một Berky tuyệt vời, mặc dù bạn cần phải thỏa mãn điều kiện về thu nhập (giới hạn thu nhập có vẻ như sẽ được bỏ trong tương lai). Vào thời điểm 2009, bạn có thể đóng tối đa 5.000 đô la vào loại tài khoản này (tương tự, 6.000 đô la tối đa cho người trên 50 tuổi). Vào năm 2010, mọi người có thể chuyển đổi IRA truyền thống sang ROTH IRA.

SEP IRA (Simplified Employee Pensions - Kế hoạch hưu trí nhân viên đơn giản hóa). Đây là chương trình lương hưu chia sẻ lợi nhuận (thường dùng trong các công ty cỡ nhỏ và những doanh nghiệp cá thể) cho phép bạn đưa vào tối đa 25% thu nhập hàng năm của bạn vào chương trình mỗi năm, giới hạn năm 2009 là 49.000 đô la trước thuế. Những tính chất khác giống với IRA. Và bạn có thể đầu tư số tiền này thế nào tùy thích. Nếu bạn là người tự kinh doanh, không phụ thuộc một công ty nào (ví dụ: một nhà báo freelance hoặc điều hành một công ty hộ gia đình), bạn có thể đóng tối đa 20% lợi nhuận ròng sau điều chỉnh.

401(k) tự doanh (401(k) self-employed). Loại Berky này về mặc kỹ thuật có tên 401(k), nhưng tôi đặt nó dưới mục IRA vì nó thực chất hoạt động giống IRA hơn là 401(k). Cũng được biết đến như là 401(k) độc lập (solo 401(k)) hoặc 401(k) cá nhân (individual 401(k)), loại Berky này cho phép chủ doanh nghiệp tự mình kinh doanh đóng tối đa 49.000 đô la (hoặc 54.500 đô la nếu bạn từ 50 tuổi trở lên) vào năm 2009 vào một tài khoản 401(k) cá nhân. Và không giống với tài khoản 401(k) truyền thống, phiên bản tự doanh không có những khoản phí quản lý và bạn có thể mua mọi thứ (chứ không chỉ là quỹ tương hỗ).

SIMPLE (Savings Incentive Match Plan for Employees - Chương trình bồi hoàn tiền thưởng tiết kiệm cho nhân viên). Với SIMPLE IRA, bạn có thể đưa vào 11.500 đô la mỗi năm (14.000 nếu bạn từ 50 tuổi trở lên) cùng 3% tài trợ tương ứng từ công ty của bạn, số tiền này sau đó bạn có thể tự đầu tư - tất cả đều chưa chịu thuế. SIMPLE IRA điển hình được thiết kế dành cho các công ty dưới 100 nhân viên.

Chương trình xác định mức đóng góp Keogh.

Được thiết kế cho doanh nghiệp nhỏ và tự kinh doanh, chương trình này cho phép bạn đưa vào tối đa 25% thu nhập hàng năm, tối đa là 49.000 đô la. Tuy nhiên, mức đóng góp không thể thay đổi hoặc thay thế, và sẽ cố định cho đến hết thời hạn. (Lưu ý: Keogh Defined Contribution Plans và Keogh Defined Benefit Plans khác nhau, tôi sẽ nói đến ngay bên dưới).

Những điều này nghe rất phức tạp, tôi biết. Nhưng nghiêm túc mà nói, thì thiết lập lại chúng cũng dễ thôi. Nó cũng gần tương tự như việc bạn ra ngân hàng và mở một tài khoản. Nếu bạn cảm thấy làm những việc này qua điện thoại và chuyển tiền qua thư nghe có vẻ đáng sợ, thì bạn hãy tìm trong khu vực của bạn một nhà môi giới ngay tại văn phòng hiện hữu của anh ta và trao đổi trực tiếp. Họ sẽ tận tình giúp đỡ bạn và diễn giải cho bạn hiểu cách thức hoạt động của những kế hoạch hưu trí này và giúp bạn chọn loại nào phù hợp với bạn, và bạn có thể tận tay đưa họ chi phiếu để chuyển tiền vào tài khoản vừa mở. Nếu bạn cần chuyển tài khoản 401(k) sang IRA, họ cũng có thể giúp bạn.

TÀI KHOẢN TIẾT KIỆM CHO SỨC KHỎE (HEALTH SAVINGS ACCOUNTS – HSA)

Đây không phải tài khoản hưu trí của bạn, nhưng nó có thể trở thành một Berky khá ngon lành. Bạn gửi 5.950 đô la mỗi gia đình vào tài khoản này mỗi năm, thấp hơn chi phí bảo hiểm sức khỏe, và dùng tiền để thanh toán cho khoản giảm trừ cao hơn. Nếu bạn khỏe mạnh, số tiền bạn không dùng đến sẽ giữ trong tài khoản của bạn và đầu tư. HSA cho bạn cơ hội để tích trữ một khoản tiền trước thuế và thưởng cho bạn vì đã sống khỏe mạnh và không cần đến gặp bác sĩ. Và bạn thể tự đầu tư như IRA tự định hướng. Nếu bạn có bảo hiểm sức khỏe ngoài những bảo hiểm do công ty mua, bạn hầu như phù hợp với khoản này. Chúng được cung cấp bởi các định chế tài chính, bao gồm ngân hàng và liên hiệp tín dụng. Tôi đã thiết lập tài khoản cho mình tại ngân hàng địa phương. Nếu bạn không biết bạn có hợp quy hay không, chỉ cần gọi điện cho ngân hàng và nói chuyện với ai đó có thể giúp bạn ra quyết định. Nếu bạn hợp quy, người đại diện ngân hàng có thể giúp bạn mở tài khoản.

BERKY CHO MỤC ĐÍCH GIÁO DỤC

Có hai loại hiện có: Chương trình 529 và Coverdell.

529 BERKY

Đây là chương trình tiết kiệm dành cho giáo dục bậc đại học, nhưng bạn không thể tự điều khiển số tiền bạn đưa vào đó. Những quỹ 529 này do tiểu bang, các phòng ban của tiểu bang, hoặc viện giáo dục bảo trợ, và dù cho ai bảo trợ, họ đều giới hạn bạn vào các quỹ hỗ tương hoặc chứng chỉ tiền gửi (*Certificates of deposit*) hoặc các khoản đầu tư bảo đảm lợi tức. Toàn bộ đều như vậy. Nhưng các quỹ 529 cũng có chỗ hữu dụng. Nếu bạn cảm thấy bạn cần dành riêng một khoản tiền cho chi phí giáo dục, hãy cân nhắc một quỹ 529 và dùng các Berky khác để đầu tư theo ý mình.

(Nhân tiện, nếu bạn chưa nhìn chi phí học tại trường đại học công lập sau 15 năm, bạn nên ngồi lại và xem xét. Hãy dành ra khoảng 100.000 đô la. Và nếu con bạn có thể học đến đại học, các trường danh giá thuộc Ivy League có chi phí khoảng 100.000 đô la mỗi năm).

VÀI LỢI ÍCH CỦA 529 BAO GỒM:

- Bạn không phải trả thuế trên phần lời.
- Bạn chứ không phải con bạn có quyền kiểm soát tài khoản.
- Nếu con bạn không đi học đại học, bạn có thể chuyển quyền hưởng sang một thành viên khác của gia đình (đứa con khác chẳng hạn).
- Mọi người đều có thể đóng góp vào tài khoản này.
- Không có giới hạn nào về thu nhập để bạn có thể mở tài khoản.
- Mọi bang đều không có giới hạn tuổi hưởng số tiền này.
- Nếu con bạn có học bổng, phần tiền không dùng đến sẽ có thể rút ra mà không phải đóng phạt chỉ phải đóng thuế).

Vì các chương trình 529 là chương trình đầu tư do bang bảo trợ, bang sẽ thiết kế chương trình với một công ty quản lý tài sản do bang chỉ định, và bạn mở tài khoản với công ty ấy theo những đặc tính của chương trình do bang chọn trước. Bạn không cần thỏa thuận trực tiếp với bang, nhưng với công ty quản lý tài sản. Quan trọng này: Hầu hết các bang không đòi hỏi phải là người dân sống tại bang đó mới được quyền tham gia, do đó hãy xem xét một vòng ở các bang khác để tìm mối ngon nhất.

Để tìm hiểu thêm, hãy vào trang của SEC tại sec.gov/investor/pubs/intro529.htm. Từ đó, hãy vào các Website liên kết giúp bạn tìm kiếm cơ hội mua các chương trình tương tự và chọn ra chương trình phù hợp nhất với mình.

COVERDELL EDUCATIONAL SAVINGS ACCOUNTS (ESAS) – TÀI KHOẢN TIẾT KIỆM GIÁO DỤC COVERDELL

Đây là một loại chương trình tiết kiệm dành cho giáo dục khác, nhưng nó hoạt động giống một IRA. (Trước đây nó được biết đến với tên gọi Educational IRA – IRA giáo dục). Được đặt theo tên của nghị sĩ Thượng nghị viện đã quá cố Paul Coverdell, người đã tranh đấu chính cho loại tài khoản này, ESAs không do bang điều hành. Bạn có thể mở chúng ở hầu hết các nhà môi giới, và bạn sẽ không bị giới hạn trong các chương trình phân bổ do bang điều hành, ESAs cho bạn đầu tư vào hầu hết các thể loại – bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, và quỹ tương hỗ. Rất tốt cho một Berky thực thụ.

Giống như chương trình 529, Coverdell ESAs cho phép đồng tiền được tăng trưởng hoãn nghĩa vụ thuế và đang được xúc tiến để có thể rút ra không phải trả thuế cho các chi tiêu giáo dục tại các học viện đạt tiêu chuẩn. Nhưng định nghĩa chi tiêu hợp tiêu chuẩn trong ESA bao gồm cả trường tiểu học và trung học, không chỉ đại học và cao đẳng cũng như chương trình 529. Tuy nhiên, một trong những yếu điểm của ESA, là nó giới hạn khoản tiền tối đa được đóng hàng năm là 2.000 đô la mỗi trẻ (529 không có giới hạn). Tiền phải được dùng vào các chi phí giáo dục hợp tiêu chuẩn vào thời điểm đứa bé được 13 tuổi để tránh thuế và phạt (529 không có giới hạn tuổi). Và cuối cùng, thu nhập của bạn sẽ ảnh hưởng số tiền bạn được đóng – không như 529, không có các giới hạn như vậy.

Giờ bạn đã biết ưu và khuyết của 529 và Coverdell ESA rồi. Ưu điểm chính của ESA, dĩ nhiên, là cho phép bạn mua mọi thứ, so với những lựa chọn rất hạn chế và lợi nhuận bèo bọt của 529. Một khi bạn đã nắm quyền kiểm soát đầu tư và thu được lợi nhuận tốt, bạn sẽ chẳng muốn ai khác ngoài bạn quản lý tiền bạc của gia đình. Cân nhắc điều đó, ESA là sự lựa chọn hợp lý. Nếu bạn và/hoặc con bạn có thể tận dụng tối đa ESA mỗi năm trong quá trình đóng góp, đó là lúc mở một Berky dưới tên con bạn (xem chương tiếp theo).

CHƯƠNG TRÌNH KEOGH XÁC ĐỊNH MỨC LỢI ÍCH: CHÉN THÁNH CỦA BERKY

Mức phúc lợi hưu trí nhận được từ loại Berky này phụ thuộc vào công thức tính toán phúc lợi, và bạn có thể đóng góp tiền vào đây để đạt mức

phúc lợi mong đợi, số tiền đóng sẽ được giảm trừ thuế. Khoản đóng góp giảm thuế tối đa vào chương trình này là số tiền cần có để sản sinh ra lợi ích theo công thức. Hãy ghi nhớ điều này: Số tiền tối đa bạn có thể đóng là 100% của ba năm trung bình số tiền bồi thường. Nếu trung bình bạn làm ra 200.000 đô la mỗi năm, bạn "chỉ" có thể đóng… toàn bộ số tiền đó trước thuế. Nếu bạn tự kinh doanh, đây là lá chắn né thuế hợp pháp tốt nhất thế giới. Dĩ nhiên bạn cần phải làm ra thật nhiều tiền để tận dụng loại chương trình này. Và nó thực sự hữu dụng nếu bạn đã trên 50 tuổi – vì nếu bạn chưa dành dụm nhiều cho tuổi hưu, nhân viên hoạch định tài chính của bạn có thể quyết định rằng bạn cần phải dành ra một phần lớn tiền lương để gầy dựng một khoản hưu trí tương đối. Mục đích của chương trình này là tạo điều kiện cho những người kiếm ra rất nhiều tiền để họ đẩy số tiền lớn họ kiếm được đủ nhanh để tạo một mức phúc lợi xác định khi nghỉ hưu, đủ lớn để có thể tiếp tục duy trì lối sống khi họ đang còn làm ra thu nhập. Đây có thể là một con số khá lớn, và còn là số tiền chưa chịu thuế nữa chứ.

Hãy tưởng tượng bạn đã 55 tuổi với trị giá ròng là 500.000 đô la – toàn bộ những gì bạn có là căn nhà. Bạn muốn làm giàu nên bạn bán nhà, đi ở nhà thuê, và bắt đầu đầu tư với số vốn 500.000 đô la tiền bán nhà. Bạn đã tìm hiểu bốn chữ M của bản thân và biết cách mua tích trữ, do đó bạn đều đặn đạt lợi nhuận 25% trên số vốn 500.000 đô la. Với lợi nhuận 25% một năm, bạn đang làm ra 125.000 đô la, chịu khung thuế cao nhất. Nên bạn chỉ giữ lại được cho mình 65.000 đô la, còn lại đóng thuế.

Để giúp giữ lại số tiền lẽ ra sẽ bị thuế lấy, điều bạn có thể làm là thiết lập một công ty để có thể đầu tư dòng tiền có được từ hoạt động đầu tư thành công của mình. Điều này cho phép bạn đầu tư như một tay chuyên nghiệp. (Dĩ nhiên bạn sẽ muốn có một kế toán giỏi giúp mình. Một kế toán giỏi sẽ biết cách giúp bạn thiết lập một doanh nghiệp cho phép bạn hợp thức hóa rất nhiều chi phí liên quan đến hoạt động đầu tư, và chuyển thu nhập vào Berky với khoản thuế nhẹ nhất có thể). Hãy vào Website của tôi để tìm hiểu thêm chi tiết.

Tôi biết rằng nó nghe có vẻ không khả thi chút nào khi bạn có thể tạo ra nhiều tiền đầu tư hơn so với công việc hàng ngày của bạn, nhưng điều đó thực tế lại đang diễn ra mọi lúc. Tôi đã chứng kiến nó xảy ra với một vài học viên của tôi. Nếu bạn thực sự đạt đến điểm thu nhập sáu con số mỗi năm (tính theo đô la) từ việc mua tích trữ – chưa kể lợi nhuận từ lãi kép – bạn sẽ muốn cân nhắc thiết lập một công ty để đầu tư để bạn có thể giữ tiền ở bên mình nhiều hơn và hưởng các khoản ưu đãi thuế tốt nhất.

BERKY CÁ NHÂN CỦA BẠN

Nhiều khả năng không phải mọi đồng vốn đầu tư của bạn sẽ là tiền chưa chịu thuế. Nếu thế, bạn sẽ cần thêm một Berky khác cho số tiền thặng dư sau thuế của mình. Loại Berky này sẽ được thiết lập như một tài khoản đầu tư đơn thuần kiểu cũ đứng tên bạn trong bất kỳ công ty môi giới nào. Mọi khoản tiết kiệm bạn có – ngoài các khoản tiền trước thuế đã đưa vào các Berky trước thuế – sẽ vào đây. Loại Berky này hoàn hảo cho tiền bạn có được từ bất kỳ nguồn nào khác để tiếp tục đẻ ra tiền: cho thuê bất động sản, lợi tức từ doanh nghiệp của bạn, tiền thừa kế, quà, và tiền hoàn thuế. Mọi số tiền đó sẽ đi vào đây để được phân bổ đầu tư.

NHỮNG PHẨM CHẤT TỐT ĐẸP KHÁC CỦA BERKY

Một Berky cho phép bạn làm mọi điều bạn muốn với tiền của bạn đưa vào đó, ngoại trừ một vài loại 401(k), những thứ tôi hy vọng đã có thể thuyết phục được bạn sớm thoát ly. Những quy tắc bạn phải tuân theo là giới hạn số tiền bạn có thể đưa vào hàng năm. Khi bạn tạo tài khoản, người hỗ trợ bạn sẽ cho bạn biết mọi điều cần biết về các giới hạn này.

Nếu bạn không biết nên chọn mặt gửi vàng vào công ty môi giới nào, xin được phép nhắc lại, hãy vào Website của tôi RuleOneInvesting.com, và tôi sẽ cho bạn những thông tin cập nhật mới nhất về các công ty môi giới cùng với khuyến nghị của tôi. Nhiều người thích các công ty môi giới có văn phòng gần nhà, những người khác lại thích làm việc online. Các công ty môi giới khác nhau áp dụng mức phí khác nhau và cung cấp công cụ khác nhau trên trang của họ.

Một điểm cộng của Berky là nó cho phép bạn tái phân bổ vốn cho các khoản đầu tư. Có nghĩa là bạn có thể chuyển từ khoản đầu tư này sang khoản đầu tư khác nếu nó không hoạt động như mong đợi. Rất ít người nghĩ đến điều này khi tiền của họ còn kẹt trong các quỹ tương hỗ. Họ chỉ mua và mong nó sẽ hoạt động tốt. Với Berky, bạn chứ không ai khác sẽ quyết định thời điểm để chấm dứt một khoản đầu tư và chuyển qua khoản khác.

Một trong những điểm cộng lớn nhất của Berky chính là bạn có thể rút tiền mặt trong tình huống khẩn cấp. Dĩ nhiên, bạn có thể làm điều này với Berky cá nhân, nhưng bạn cũng có thể lấy tiền ra từ Berky loại IRA mà không chịu phạt nếu:

- Bạn bị thương tật toàn bộ vĩnh viễn.
- Bạn dùng tiền đó để chi trả chi phí y tế vượt quá 7,5% tổng thu nhập.
- Bạn sử dụng tiền để chi trả bảo hiểm y tế trong một giai đoạn dài thất nghiệp.
- Bạn sử dụng đến 10.000 đô la để thanh toán tiền xây ngôi nhà đầu tiên cho bản thân, cho người bạn đời, cho con, cho cháu, thậm chí cho bố mẹ. Giới hạn 10.000 đô la là giới hạn cả đời, chứ không phải giới hạn hàng năm.
- Bạn dùng tiền để chi trả chi phí để theo đuổi bậc học cao hơn cho bản thân, bạn đời, con, cháu. Các chi phí cho phép bao gồm học phí, chi phí, và tiền phòng và hội đồng giáo dục hậu trung học, bao gồm cả công việc tốt nghiệp (*graduate work*).
- Bạn lấy số tiền bằng nhau hàng năm, nhằm từ từ rút hết tiền ra trong suốt thời gian triển vọng sống của bạn (được ước lượng bởi IRS). Bạn có thể tăng số này bằng cách thêm vào thu nhập tương lai hợp lý từ IRA khi bạn áng chừng được con số. Bạn có thể bắt đầu kế hoạch rút tiền sớm này bất cứ khi nào bạn muốn, nhưng để tránh tiền phạt 10%, bạn phải gắn bó với nó trong năm năm liên tục hoặc đến khi bạn được 59,5 tuổi.

Rút tiền sớm khỏi Roth sẽ bị phạt 10% nếu bạn rút trước 59 tuổi rưỡi, ıó sẽ mất đi đặc quyền miễn thuế, nhưng vẫn có cách để rút tiền khỏi h miễn thuế và miễn phạt.

Đầu tiên, bạn có thể tái yêu cầu đóng góp vào bất kỳ lúc nào, bất kỳ độ nào mà không bị phạt. Chỉ có lợi nhuận mới có thể bị phạt mà thôi. ıng tiền được chuyển thành Roth nói chung phải ở trong tài khoản đủ để thỏa mãn bài kiểm tra 5 năm. Nói cách khác, tiền phải ở trong tài ản của bạn 4 năm tính theo lịch sau năm bạn chuyển đổi sang Roth hông bị phạt 10%.

Lợi nhuận trong Roth cũng không bị đánh thuế nếu bạn cũng vượt được bài kiểm tra năm năm giống IRA truyền thống và cũng cần thỏa điều kiện sau:

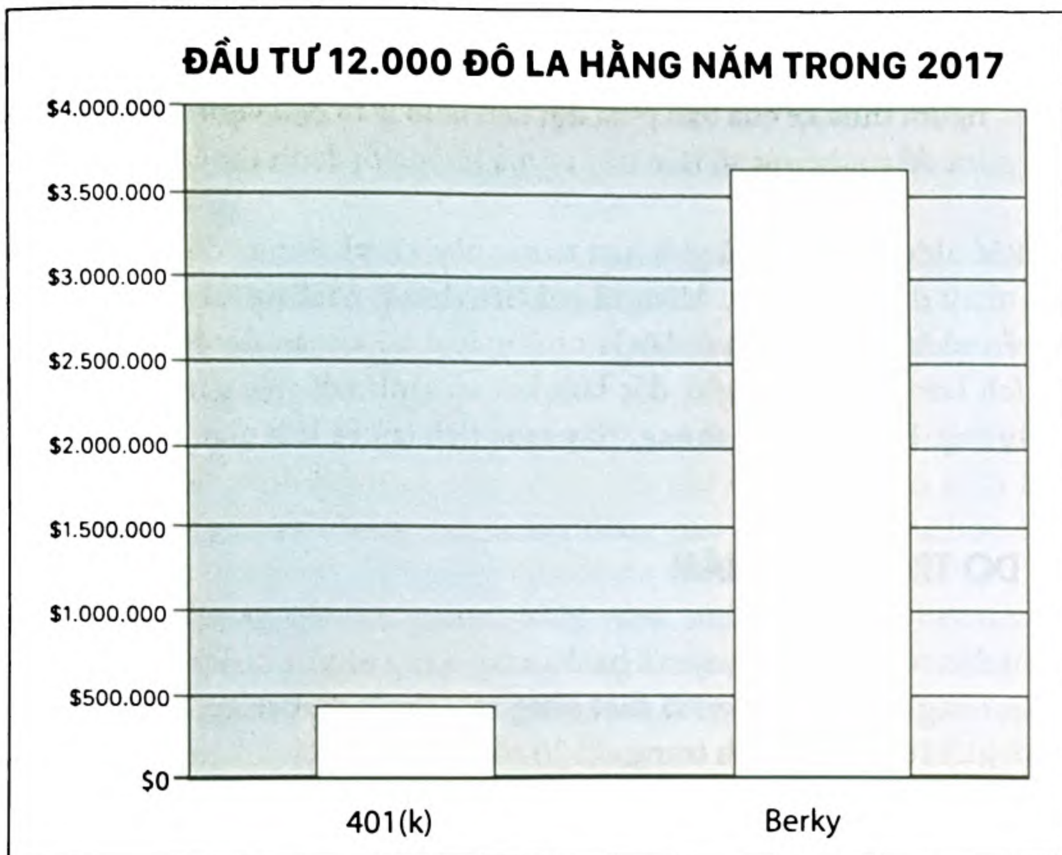
- Bạn được 59,5 tuổi hoặc hơn vào thời điểm rút tiền.
- Số tiền này được dùng để mua căn nhà đầu tiên (cho đến mức 100.000 đô la).
- Số tiền được rút ra sau khi bạn trở nên tàn phế.

> ▸ Số tiền được chi cho những người thừa kế sau khi bạn qua đời. Nếu bạn qua đời khi chưa qua được bài kiểm tra 5 năm, những người thừa kế của bạn phải đợi đến năm lý ra bạn vượt qua bài kiểm tra để có thể rút số tiền này ra mà không bị đánh thuế.

Rất nhiều quy tắc và giới hạn trong này rất phức tạp, chưa kể chúng còn thay đổi theo năm. Miêu tả chi tiết chúng nằm ngoài phạm vi của quyển sách này. Lời kết ở đây là những loại tài khoản đó đem lại nhiều lợi ích hơn bạn từng nghĩ, đặc biệt khi so sánh với việc gắn bó với quỹ hỗ tương. Hãy sử dụng chúng. Hãy mua tích trữ và làm giàu nhờ chúng.

TỰ DO TRONG 20 NĂM

Khởi đầu từ ngày hôm nay với hai bàn tay trắng nhưng có kỷ luật, có kiến thức, công cụ, một Berky, và một công việc ổn định, bạn có thể đạt được cảnh giới tự do tài chính trong chỉ 20 năm. Hãy giả định bạn có thể kiếm được 12.000 đô la mỗi năm trong vòng 20 năm tới để đưa vào quỹ hỗ tương 401(k) hoặc vào Berky trước thuế. Quỹ hỗ tương, sau phí, cho bạn 6% lợi nhuận, và bạn sẽ có 440.000 đô la sau 20 năm (xem hình bên dưới). Nếu bạn tiếp tục đầu tư ở tốc độ này, bạn sẽ chỉ kiếm ra 21.000 đô la một năm từ rổ trứng 440.000 đô la của mình. Chúc bạn may mắn để sống sót với số tiền ấy vào năm 2029. Thay vào đó, hãy tự tin giả định rằng bạn là một nhà đầu tư đẳng cấp và bạn đạt lợi nhuận kép 24% một năm trong Berky của mình. Vào cuối năm thứ 20, bạn có 3,6 triệu đô la. Nếu bạn tiếp tục thu lợi nhuận sau khi nghỉ hưu, bạn sẽ có 600.000 đô la một năm sau thuế để trang trải chi phí. Tương đương 50.000 đô la một tháng. Ắt hẳn bạn có thể sống tốt với số tiền ấy chứ?



Và đây là vẻ đẹp của những gì bạn đang theo đuổi: Bạn có gì để mất nào? Bạn biết rằng với 21.000 đô la mỗi năm, bạn sẽ không thể sống nổi vào năm 2029. Không có cơ may nào.

24% LỢI NHUẬN – TÔI ĐANG ĐÙA CHĂNG?

Tôi đoán chắc rằng những người có thiện chí, những người có rất nhiều bằng cấp hào nhoáng, sử dụng những thuật ngữ nghe rất ấn tượng sẽ cười nhạo ý tưởng bạn có thể kiếm 24% lợi nhuận mỗi năm. Nhưng đừng để họ làm bạn nản lòng. Rất nhiều người đang bị che mắt bởi chính thế giới quan rất hạn chế của họ. Burton Malkiel, giáo sư kinh tế của đại học Princeton, đã khéo léo phủ nhận những cá nhân "kỳ cục" đã đánh bại thị trường bằng cách gọi họ là "bất thường thống kê". Ông có thể chứng minh rằng những nhà đầu tư chuyên nghiệp điều hành các quỹ hỗ tương hầu như không bao giờ đánh bại được thị trường. Do đó, ông tin chắc rằng bạn cũng không thể làm được. Bạn đừng phiền lòng với nhận định của ông vì có hàng trăm người như bạn có thể làm minh họa thực rằng nhận định ấy không đúng. Ừ

thì chúng ta bất thường. Bạn có thể nghe những chuyên gia như ông và làm những gì họ khuyên – và sống đời hưu trí trong nghèo khó. Hoặc bạn có thể gia nhập cùng tôi và trở thành những người giàu có nhưng bất thường thống kê phải không? Tùy bạn chọn thôi!

Nếu ai đó bảo với bạn rằng không thể làm được điều gì, chỉ là họ đang bảo với bạn rằng hoặc họ chưa từng làm được, hoặc họ không quen ai từng làm được. Rồi sao nào? Họ đã sai. Các nhà đầu tư nghiệp dư vẫn làm được suốt. Các nhà đầu tư vĩ đại làm được điều đó ở với hàng tỉ đô la. Bạn cũng có thể làm được với vài nghìn đô la nếu bạn tuân theo các quy tắc và gắn chặt với nó, mặc kệ người khác nói gì. Hãy nhớ rằng, khi người khác chịu đựng lãi suất nằm giữa 0 và 8%, khả năng đầu tư của bạn sẽ đặt bạn ở một vị thế khác. Những nhà đầu tư bằng chiến lược mua tích trữ sẽ sẵn sàng mua khi nỗi sợ lan rộng, và sẽ bán đi khi lòng tham lan tràn. Tiến sĩ Robert Shiller của Đại học Yale trong quyển *Irrational Exuberance* đã chỉ ra rằng chỉ một động thái đầu tư khi thị trường có chỉ số PE một chữ số cũng đủ để lợi nhuận gộp sau 20 năm của bạn ở mức sấp xỉ gần 20%. Nếu bạn kiên trì trong ba vòng tròn (xem Chương 3), và tiếp tục mua tích trữ các công ty bền vững khi chúng đang bán hạ giá, bạn hoàn toàn có thể đạt đến lợi nhuận cao như thế. Đặc biệt là ngay lúc này đây.

Hôm nay, trong thị trường này, bạn có cơ hội của cả cuộc đời để tạo ra hàng triệu đô la với rủi ro cực thấp. Ai nói khác điều này hoặc không nắm thông tin hoặc đang cố bán cho bạn điều gì đó – có thể là cả hai. Liệu tôi có thể bảo đảm bạn sẽ đạt được lợi nhuận 24% một năm trong Berky chăng? Dĩ nhiên là không. Nhưng tôi có thể bảo đảm rằng bạn không có cơ hội tài chính nào trừ khi bạn ngừng nghe theo những gã này và bắt đầu học cách tự mình đầu tư.

HÃY LÊN ĐƯỜNG!

Tôi biết ngay hôm nay bạn có thể mở một hoặc hai Berky. Bạn chỉ việc nhấc điện thoại lên gọi vài cuộc, hoặc vài cú nhấp chuột, hoặc chút thời gian lái xe đến văn phòng môi giới hoặc ngân hàng trong khu vực. Một khi bạn đã thiết lập các Berky của mình, đó là lúc đi mua sắm các công ty tuyệt vời bạn có thể mua ở mức giá biên độ an toàn hoặc thấp hơn. Khi bạn tìm thấy công ty muốn mua và quyết định giá Mua giữ, hãy kiểm tra Sàn và Trần (FACs) để xác định thời điểm mua tốt nhất. Và rồi hãy mua tích trữ công ty đó bất cứ khi nào cơ hội đến. Thị trường này là thời cơ

tuyệt vời. Có thể nói là cơ hội một đời. Bạn càng bắt đầu sớm, bạn càng có một tương lai tài chính vững chắc cho mình và cho gia đình.

Đây là lối mòn đi đến giàu sang. Các nhà đầu tư kỳ cựu đã sải bước trên con đường này hàng trăm năm nay. Họ trở nên vĩ đại vì họ làm ra tài sản khi người khác chìm trong sợ hãi. Họ không phải thiên tài, nhưng họ là những người cực kỳ lý trí. Họ có kỷ luật, họ dùng các quy tắc để thống trị cảm xúc bản thân. Hãy vận dụng những gì tôi truyền thụ cho bạn trong quyển sách Payback Time này ngày qua ngày, hãy vận dụng các chiến lược ấy, một sớm mai kia khi bạn tỉnh giấc, bạn sẽ nhận ra giờ đây mình đã là một nhà đầu tư vĩ đại rồi, cũng như những người đã đi trên con đường ấy.

Vâng, tôi biết tương lai phía trước sẽ đầy khó khăn khi giới tài chính như một chú ngựa bất kham và bạn là một anh chăn ngựa còn non kinh nghiệm. Hãy thực hiện từng bước thật nhỏ để tiến đến đích. Có thể bạn sẽ bắt đầu bằng việc điều chỉnh chi phí sinh hoạt của mình thấp xuống, nhỏ hơn tổng thu nhập. Hoặc bạn có thể bắt đầu bằng cách nhận thêm một công việc thứ hai và đặt toàn bộ thu nhập phụ trội này vào Berky. Tôi hứa với bạn điều này: Nếu bạn chỉ cần đặt vài bước nhỏ trên con đường tiến đến tự do tài chính, những điều bất ngờ sẽ xảy ra buộc bạn tiến về phía trước. Tôi không biết đó là điều gì, nhưng nó sẽ xảy đến với bạn. Bạn sẽ tỉnh thức để phát hiện ra điều bạn chưa từng tưởng tượng sẽ xảy ra để giúp bạn đi tiếp con đường. Chiến thắng nhỏ bé bất ngờ sẽ được gửi đến để động viên bạn tiếp tục làm điều đúng cho bạn, và cho gia đình. Hãy bước thêm bước nữa... và bước nữa... và sẽ không lâu sau đó, món quà tiếp theo sẽ đến cùng bạn. Từ từ cuộc đời bạn sẽ có hình dáng mới và màu sắc mới cùng một ý nghĩa mới, và bạn sẽ bỏ lại sau lưng những dằn vặt, tranh đấu mà giờ đây bạn đang đối mặt. Nó đã xảy đến với tôi. Và nó, có thể xảy đến với bạn.

NHỮNG ĐIỀU PHẢI NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG

Mua tích trữ yêu cầu phải có dòng tiền tuần hoàn trong một tài khoản đầu tư gọi là Berky. Nó là một tài khoản linh hoạt cho phép bạn định kỳ tái phân bổ tiền mặt và vốn đầu tư vào các công ty bạn chọn. Nó nên được tối ưu hóa về thuế và cho phép bạn rút tiền mặt trong trường hợp khẩn cấp hoặc vì lý do cá nhân khác khi cần.

- Berky đầu tiên bạn tạo nên là tài khoản hưu trí hoãn nghĩa vụ thuế. Các tài khoản mở sau nên có chính sách thuế thật tốt vì thuế ảnh hưởng rất lớn trên thu nhập dài hạn.
- Trên Website RuleOneInvesting.com có hướng dẫn từng bước để mở tài khoản Berky mà bạn có thể làm theo.
- Khoản tiền dành dụm cho các nhu cầu tài chính trung hạn có thể gửi vào các một Berky được cấu trúc sẵn như Tài khoản tiết kiệm cho sức khỏe (HSA) và Tài khoản tiết kiệm cho giáo dục (ESA).
- Bạn có thể quyết định Berky nào phù hợp nhất với mình bằng cách theo dõi những cảnh báo (*alert*) và những bài post phải đọc trên Website của tôi. ●

CHƯƠNG 9

Gia nhập cuộc cách mạng tài chính Quy tắc số 1

Mỗi thế hệ cần một cuộc cách mạng.

THOMAS JEFFERSON

RẤT NHIỀU ĐIỀU BẠN ĐỌC ĐƯỢC TRONG QUYỂN SÁCH NÀY sẽ khiến nhiều người thông thái theo kiểu truyền thống khó chịu và dĩ nhiên những thể chế tài chính đang khống chế thị trường chứng khoán cũng không thấy thoải mái gì. Ý tưởng một nhà đầu tư cá nhân không cần phải đưa tiền cho các quỹ hỗ tương và tự mình tìm kiếm các khoản đầu tư tốt rõ ràng là một ý tưởng cách mạng đối với trật tự tài chính đang hiện hữu. Nói đúng ra, họ thấy điều này thật điên rồ. Và họ cũng có lý do của mình. Nếu bạn nhận ra rằng cá nhân mình có thể tự đầu tư tốt hơn so với các thể chế tài chính thì, Chúa ơi, ai mà biết chuyện điên rồ gì có thể xảy ra. Toàn bộ ngành tài chính có thể tan rã. Chúng ta có thể mất hầu hết các ngân hàng đầu tư. Các quỹ hỗ tương từ từ tàn lụi rồi biến mất. Thế giới tài chính mà ta biết đến hôm nay sẽ chấm dứt. Và, lẽ dĩ nhiên, khoản tiền khổng lồ mà khó ai tưởng tượng ra dưới cái tên chi phí sẽ biến mất, biến mất vĩnh viễn.

Ô, nhưng đợi đã. Rất nhiều trong số viễn cảnh tưởng như viển vông ấy đã và đang xảy ra rồi đấy chứ. Trật tự tài chính cũ đang vỡ vụn trước mắt ta, chúng đang đi trên con đường tự hủy diệt vì lòng tham và sự

ganh tị tiền bạc của người khác. Các giám đốc điều hành (CEO) thu vén về cho mình cả gia tài trong khoản thưởng cuối năm, mặc cho nhân viên tổn thương và công ty sụp đổ. Các ngân hàng đầu tư thất bát và dẫn đến cả một quốc gia đến bên bờ vực phá sản. Và cũng như những người lính gác già cỗi của một thể chế già nua đang sụp đổ, người ở thượng tầng sẽ la vọng xuống rằng mọi thứ vẫn ổn! Nhưng hãy tin tôi... mọi thứ đều bất ổn!!!

Đã đến lúc bạn tỉnh thức để nhận ra sự thực rằng chúng ta đang trong một cuộc cách mạng về tiền bạc. Mô hình cũ đã chết, một mô hình mới đã bắt đầu bước lên vũ đài, và không có vẻ gì là nó sẽ bị thay thế trong nay mai. Trong 20 năm nữa, ý tưởng rằng đã có một thời người ta trao những đồng tiền khó nhọc vào tay một tay quản lý quỹ để được "đầu tư chủ động" sẽ bị cười khinh bỉ.

Hành vi đó cũng giống như thuê người đọc sách giùm mình và mong mỏi chính mình sẽ gặt được kiến thức vậy. Mọi người rồi sẽ được xóa mù chữ về tài chính; thông tin sẽ sẵn có khắp nơi; các công ty tệ sẽ không thể nào giấu mình sau màn sương và những tấm gương, những con số ảo và sự thờ ơ của các tay quản lý quỹ.

Quyển *Payback Time – Ngày Đòi Nợ* ra đời như một hồi chuông cảnh tỉnh, để đánh thức bạn và chỉ bạn biết cần phải làm gì trong gian đoạn cách mạng tài chính như hiện nay. Hãy làm theo những gì tôi chỉ bạn và bạn sẽ ổn. Hay bạn có thể phớt lờ lời tôi và tự mình chấp nhận rủi ro tài chính. Các bạn thân mến, cuộc cách mạng đã diễn ra rồi, và bạn, hoặc tham gia, hoặc bỏ qua, và bị bỏ lại phía sau về mặt tài chính. Vẫn còn thời gian để bạn đưa ra quyết định.

Khi ngày càng có nhiều người gia nhập cuộc cách mạng Quy tắc số 1 và bắt đầu nắm lấy quyền kiểm soát tài chính của bản thân, sẽ có ngày càng nhiều khủng hoảng xảy đến cho giới quỹ hỗ tương. Nhưng họ sẽ chẳng nhẹ nhàng êm ái cuốn gói vào màn đêm đâu, họ có cả trăm tỉ lý do để tranh đấu đến chết. (Vâng, đúng thế thật. Các nhà đầu tư vào quỹ hỗ tương đang trả cho họ hàng trăm tỉ đô la tiền phí hàng năm cơ mà.) Họ sẽ cố hết sức bình sinh giữ cho bạn ngáo ngơ và bất lực. Họ sẽ chiếu cho bạn xem những mẩu quảng cáo và "phim heo" tài chính – bạn biết đấy, viễn cảnh tưởng tượng một tương lai hưu trí nhàn nhã và thanh thản vì đã chọn đúng nhà môi giới. Chúng ta hãy thành thật với nhau nhé, càng chấm dứt sự điên rồ này sớm thì càng tốt cho bạn. Nhưng sẽ cần một chút hành động vì cuộc cách mạng này khởi đầu từ chính bạn, và bạn muốn có kết quả của cuộc cách mạng mà không cần thực

sự thay đổi điều gì cả. Nên đây là hành động cách mạng đầu tiên bạn cần làm: hãy phân tích những gì bạn đang thực sự nắm trong tay. Đó là cách nhanh nhất tôi biết để chỉ cho bạn thấy rằng bạn thuộc về cuộc cách mạng này.

BƯỚC ĐẦU TIÊN BẠN "PHẢI LÀM"

Bạn sắp sửa nắm lấy quyền kiểm soát, đối với một số người trong các bạn, chính là giành lấy quyền kiểm soát những khoản đầu tư của mình, và một trong những trở ngại to lớn nhất của bạn chính là... chính bạn! Vì sao ư? Vì đến thời điểm này, bạn không biết làm sao để phân tích các khoản đầu tư hiện tại. Bạn không biết những gì bạn đã sở hữu là tốt, là xấu, hay là có hoặc không cũng chẳng khác biệt gì. Bạn chỉ là không biết. Thật khó để trở thành nhà cách mạng nếu bạn không chắc rằng có nhất thiết phải cải cách điều gì đó hay không. Lỡ như mọi việc đều đang ổn thỏa? Chà, thế... nếu lỡ như mọi việc đều không ổn thì sao?

Hãy bắt đầu bằng cách nhìn vào những gì bạn đang sở hữu. Cái gọi là "danh mục đầu tư" (*portfolio*) – chỉ là một cụm từ thật oách do giới tài chính Phố Wall đẻ ra để gọi chung các khoản đầu tư của bạn, bất kể đó là gì. Có thể bạn có quỹ hỗ tương, tiền mặt, một miếng đất, một hoặc hai loại trái phiếu, một ngôi nhà, một tài khoản 401(k), và vài hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Có thể bạn có một vài trong số đó, có thể có hết, thậm chí là nhiều hơn. Hoặc bạn cũng có thể bắt đầu như tôi, hoàn-toàn-không-có-gì-trong-tay-cả. Không có gì để mất, và có mọi thứ để ước mơ sở hữu. Nhưng nếu bạn đã có vài thứ trong tay (tôi biết hầu như ai cũng có vài thứ gọi là tài sản), khi ấy bạn nên biết cái gì đáng giá và liệu giá trị của thứ ấy có tăng lên hay không. Vì sao? Vì những gì bạn quyết định làm ngay lúc này với các khoản đầu tư của bản thân sẽ tạo nên sự khác biệt lớn lao về mặt tài chính về lâu về dài. Trở nên giàu có chỉ đơn giản là tích lũy tiền bạc qua thời gian. Số tiền bạn đầu tư lâu dài nhất sẽ là số tiền đẻ ra cho bạn nhiều thu nhập nhất.

Hãy bắt đầu với quỹ hỗ tương của bạn. Hầu hết các bạn đều có một quỹ nào đó, và chỉ cho bạn biết cách đánh giá quỹ bạn đang đầu tư xem liệu họ có đang làm tốt hay không là cách nhanh nhất tôi biết để biến bạn thành một nhà đầu tư thông thường thành một nhà cách mạng theo Quy tắc số 1. Nếu bạn có thể nhận ra, thật nhanh, rằng bạn đang đầu tư cho một tay quản lý quỹ thường thường bậc trung, liệu điều đó có thể giúp thuyết phục bạn

rằng các "chuyên gia" phố Wall mà bạn đang cậy trông vào để có một khoản lương hưu kha khá thật ra chẳng hề đứng về phía bạn hay không?

Bạn đều hiểu rằng tôi đang khuyên bạn nên bán hết các quỹ hỗ tương bạn đang có đi. Nhưng, nếu bạn thành thực với tôi, bạn ắt hẳn đã có suy nghĩ rằng, "Lỡ như tôi vừa bán ra, quỹ của tôi lại tăng giá thì sao? Tôi sẽ rất giận dữ với Phil Town và nghĩ rằng thằng cha ngu ngốc này hại mình mất tiền rồi." Được thôi, bạn hẳn sẽ cho là tôi ngu ngốc lắm nếu điều đó thực sự xảy ra! Nên hãy cho tôi tự bảo vệ mình, một chút, và chỉ cho bạn ngay bây giờ cách để quyết định xem liệu bạn có đang đầu tư vào thiểu số hiếm hoi các quỹ hỗ tương đang được điều hành bởi một tay quản lý quỹ tuyệt vời với chiến lược mua tích trữ theo Quy tắc số 1 hay không – người có khả năng đem lại cho bạn một tỉ suất lợi nhuận cộng gộp rất lớn.

Đầu tiên, hầu như chẳng có tay quản lý quỹ nào là nhà mua tích trữ theo Quy tắc số 1 cả đâu. Làm sao tôi biết được điều đó? Phải chăng tôi đã tự mình nghiên cứu từng người trong số hơn 18.000 quỹ hỗ tương? Không. Nhưng tôi biết rằng nhà đầu tư theo Quy tắc số 1 đôi khi để tiền của mình ngủ yên suốt nhiều năm liền, đợi đến khi một công ty tuyệt vời bán hạ giá để mua vào. Và tôi biết rằng chẳng có tay quản lý quỹ nào dám ngồi yên trên đống tiền suốt nhiều năm liền mà vẫn giữ không cho khách hàng rút tiền bỏ chạy. Dám làm thế thì họ sẽ bị đuổi thôi. Hãy nhớ, các tay quản lý quỹ không có tí lợi ích nào từ lợi nhuận họ làm ra cho bạn. Cái họ có là chi phí. Và họ không phải bạn bè gì của bạn. Họ sẽ không làm điều đúng. Họ chỉ làm điều sẽ giúp họ được trả lương nhiều nhất.

Hãy nhớ rằng, họ có làm ra tiền cho bạn hay không thì họ vẫn sẽ lấy 1 hoặc 2% gọi là chi phí. Nhưng nếu họ không cho bạn thấy được số tiền của bạn có thay đổi qua từng quý, nếu họ ngồi trên đống tiền và không làm gì cả, nhiều người sẽ nhặng xị lên và rút tiền ra, đầu tư vào một quỹ khác có vẻ như hoạt động tốt hơn trong thời gian ngắn. Do đó các tay quản lý quỹ phải rất năng động. Và chính điều đó đã ngăn trở họ trở thành "thiên tài" mua tích trữ doanh nghiệp mà họ hằng mong mỏi.

Nên hãy thẳng thắn với nhau từ bây giờ: rõ ràng là chẳng có tay quản lý quỹ nào là nhà mua tích trữ cổ phiếu thực thụ vì hệ thống mà họ thuộc về không cho phép họ làm điều đó. Nhưng chí ít một vài trong số họ hứng thú với việc mua cổ phiếu của các công ty tuyệt vời khi giá rẻ, mặc dù họ chẳng thể chờ đợi hàng năm trời để bắt lấy các cơ hội đặc biệt.

Nên nếu bây giờ bạn có thể ngồi vào máy tính, tôi sẽ đưa bạn từng bước một bộ mặt thật của người bạn đang trao phó tiền bạc của mình.

BƯỚC MỘT: HÃY VÀO MSN MONEY

Trong hộp thoại nhỏ, điền vào đó mã giao dịch của quỹ hỗ tương trong tài khoản 401(k) của bạn. (Không biết mã ư? Không thành vấn đề.) Hãy gõ vào đó tên của quỹ, ví dụ "Fidelity". Bạn sẽ thấy một loạt các cổ phiếu và quỹ có chữ Fidelity trong tên. Giờ hãy gõ vào "họ" của quỹ: "Magellan".



Danh sách giờ đã được thu gọn lại. Bạn có thể thấy mã giao dịch "FMAGX" ở cạnh bên tên quỹ. (Hãy viết lại những chữ này vào đâu đó.) Giờ hãy bấm vào tên hoặc mã giao dịch, thông tin về quỹ hỗ tương ấy sẽ hiện ra trên màn hình. Mời bạn làm theo.

BƯỚC HAI: BẤM VÀO MỤC BÊN TRÁI "TOP 25 HOLDINGS." (25 LOẠI CỔ PHIẾU HÀNG ĐẦU)

Bạn sẽ thấy một trang liệt kê 25 loại cổ phiếu chiếm tỉ trọng lớn nhất trong quỹ.

Fund Research
Snapshot
Quotes
Charts
Returns
Fund Portfolio
Top 25 Holdings
Advisor FYI
Purchase Info
Guided Research
Research Wizard
Find Funds
Top Performers
Fund Screener
Fund Power Searches
Planning
401(k) Quick Check

Add to Watchlist Add to MSN List Print report

MORNINGSTAR

Fidelity Magellan: Top 25 Holdings

Total number of holdings*	236
% Assets in top 10 holdings	27.96
Turnover(%)	67

* List includes non-cash positions.

Top 25 Holdings
Ticker Company name % Net
NOK Nokia Corporation ADR
GLW Corning Inc.
AMAT Applied Materials

BƯỚC BA: BẤM VÀO CÔNG TY ĐẦU TIÊN

Bạn sẽ thấy màn hình chuyển sang trang thông tin công ty. Mời bạn bấm.

BƯỚC BỐN: THỰC HIỆN PHÂN TÍCH BỐN CHỮ M ĐỐI VỚI CÔNG TY NÀY

Hãy theo từng bước được hướng dẫn trong Chương 3 quyển sách này. Hãy xác định xem đó có phải là công ty tuyệt vời đang được bán với giá hời, giá không-có-lời, hay thậm chí là giá trên trời. Tôi đã làm điều này với Nokia, cổ phiếu hàng đầu của Fidelity Magellan lúc bấy giờ. Chẳng cần đào sâu nghiên cứu các số liệu, nếu tỉ lệ tăng trưởng 11% do các nhà phân tích đưa ra là đúng, phân tích nhanh của Quy tắc số 1 cho ta biết giá trị của công ty này vào khoảng 11 tỉ đô la. Nó đang chào bán với giá 50 tỉ đô la. Ngay cả khi lợi nhuận khởi điểm quá thấp có thể biện minh là do suy thoái chung, chúng ta vẫn chùn tay nếu chúng ta muốn mua công ty này với giá 50 tỉ đô la, phải vậy không? Chúng ta muốn giá ở mức khoảng, có thể, 6 tỉ đô la. Nhưng tay quản lý quỹ của ta đang sở hữu nó với mức giá 50 tỉ đô la. Đó KHÔNG phải một dấu hiệu tốt. Anh ta chẳng thể nào thoái vốn khỏi Nokia mà không gây ra một đợt sụp giá. Chà, khi anh ta thật sự gây ra điều đó và giá thì rớt thảm, có thể bạn sẽ nhanh chóng nắm cơ hội mua giá hời. Nhưng chỉ khi nào bạn gia nhập vào cuộc cách mạng. Vẫn tiếp tục làm như hiện tại, bạn sẽ tiếp tục thu được kết quả như các quỹ hỗ tương. Kết quả ấy, để xem nhé, trong 10 năm vừa qua là khoảng zero-KHÔNG-lợi nhuận đầu tư.

BƯỚC NĂM: THEO SÁT MƯỜI CỔ PHIẾU HÀNG ĐẦU

Nhiều khả năng là hầu hết chúng đều có giá trên trời. Tôi đã làm điều này với 100 cổ phiếu trong danh mục đầu tư của tay quản lý quỹ đầu tư số tiền của một người bạn. Việc này tốn khoảng một giờ. Chín-mươi-sáu trong số này ở giá niêm yết sticker price, hoặc quá giá. Khi cô ta rút vốn ra và rồi thị trường đổ sụp, và danh mục ấy mất 50% giá. Các cổ phiếu có giá trên trời trong một quỹ hỗ tương là manh mối chính cho biết vì sao hầu hết các quản lý quỹ không thể đem lại cho bạn tỉ suất lợi nhuận đầu

tư tốt. Nokia có thể là một công ty tốt, nhưng nó không phải là khoản đầu tư tốt trừ khi giá phải hợp lý.



Xem thêm về sụp đổ của cổ phiếu Nokia từ năm 2012–2017:
http://happy.live/de-che-nokia-da-sup-do-nhu-the-nao/

BƯỚC SÁU: RA QUYẾT ĐỊNH

Nếu hầu hết các cổ phiếu đều quá giá, hãy rút tiền khỏi quỹ ấy ngay. Nếu một vài cổ phiếu quá giá, còn hầu hết ở giá niêm yết (*sticker price*), hãy rút tiền khỏi quỹ ngay. Chẳng cần tốn phí khi bạn có thể làm ra kết quả tương tự mà không tốn phí bằng cách đầu tư vào các quỹ chỉ số ETF (*Exchange Traded Fund*). Nhưng nếu hầu hết các cổ phiếu đều ở giá hời, bạn có lẽ đã tìm thấy ngọc trong đá, một nhà quản lý quỹ thực sự có khả năng phân biệt một công ty giá trên trời và một công ty giá hời.

BƯỚC BẢY: HÃY NỖ LỰC THÊM

Giờ hãy đào sâu thêm và nhìn vào các công ty trong quỹ được quản lý rất tốt mà bạn may mắn mua được. Liệu phân tích ba chữ M có cho kết quả tốt không? Nếu có, vậy đây chính là Người Đàn Ông Ấy. Ông ta ắt hẳn là một nhà cách mạng theo Quy tắc số 1. Hãy cho chúng tôi biết về người này trên trang RuleOneInvesting.com. Và, nếu chúng tôi cũng đồng ý với bạn, ai biết được, có thể chúng ta sẽ đưa tiền vào đó luôn! (Và chắc chắn là chúng ta sẽ gửi tặng ông ấy một chiếc áo thun Rule One Revolution!)

BƯỚC TÁM: BÁN NHỮNG QUỸ TỆ HOẶC TRUNG BÌNH ĐI

Bạn cũng cần phải bán các quỹ trung bình, vì chẳng có lý do nào để giữ một quỹ mua toàn cổ phiếu bán đúng giá mà phải trả phí cho nó. Đừng lo các khoản phạt. Đầu tiên, hãy kiểm tra thông tin với một nhà tư vấn thực sự có tâm muốn bạn thành công.

BƯỚC CHÍN: MUA NHỮNG LỰA CHỌN KHÔNG ĐẮT ĐỎ THAY THẾ CHO QUỸ HỖ TƯƠNG

Nếu điều bạn muốn làm là thay thế quỹ của bạn bằng những lựa chọn rẻ tiền hơn quỹ hỗ tương và có năng đạt được tỉ suất lợi nhuận như thị trường, hãy mua Spyders (mã giao dịch là SPY), Diamonds (mã giao dịch là DIA) và Qs (mã giao dịch là QQQ) bằng số tiền bạn lấy ra từ quỹ. Rất nhiều quỹ 401(k) không có các lựa chọn thay thế rẻ tiền ấy. Hãy viết cho người dân biểu (ông nghị sĩ trong chính trường Mỹ – Chú thích của người dịch) của bạn. Bạn đang bị bóc lột cưỡng chế đấy.

BƯỚC MƯỜI: MỞ TÀI KHOẢN BERKY

Nếu bạn muốn giàu có, hãy rót tiền vào tài khoản Berky, rồi học cách dùng FACs (Giá Sàn và giá Trần) và mua tích công ty theo Quy tắc số 1. Để học được những điều này và để biết chắc rằng mình hiểu đúng, hãy rủ thêm bạn bè đăng ký tham gia khóa học Payback Time càng sớm càng tốt.

(Ở Việt Nam, chúng tôi happy.live sẽ thường xuyên tổ chức các khoá chia sẻ, huấn luyện về đầu tư theo Quy tắc số 1 và Payback Time cho các nhà đầu tư – Chú thích của người dịch).

Giờ đây… còn những tài sản khác của bạn như bất động sản, trái phiếu, hợp đồng bảo hiểm và cả những thứ khác thuộc sở hữu của bạn nữa? Hãy tự hỏi mình những câu hỏi tương tự cho từng khoản đầu tư: "Liệu đây có phải một công ty tuyệt vời? Liệu nó có đang bán với giá hời? Liệu nó phải là một khoản đầu tư tốt nếu tôi nhìn nó như một công ty? Hay đó là một khoản đầu tư mang tính đầu cơ chỉ tăng giá vì ai đó sẵn lòng trả số tiền

nhiều hơn số tôi đã bỏ ra để mua? Trái phiếu thì sao, cũng vậy ư? Đúng vậy. Nếu bạn không biết tính giá trị lâu dài của trái phiếu, đất đai, căn hộ, hay vàng, hãy vào RuleOneInvesting.com. Tôi sẽ cho bạn xem các ví dụ về định giá tài sản sử dụng công cụ phân tích Quy tắc số 1. Hãy nhớ rằng, đây là bước then chốt đầu tiên, và nếu bạn không làm đúng, bạn sẽ có khởi đầu sai. Bạn có nhớ câu ngạn ngữ xưa chứ "Khởi đầu thành công đã là xong một nửa". Câu này áp dụng cực kỳ chính xác trong trường hợp này.

Số tiền bạn hiện có sẽ đem đến cho bạn tỉ lệ lợi nhuận gộp cao nhất. Đó là quy luật bất di bất dịch của tiền bạc. Nên việc bạn quyết định làm gì với những tài sản đó bây giờ sẽ, góp phần lớn, quyết định liệu bạn sẽ giàu lên và giữ được của cải... hoặc không. Nếu bạn không chắc mình phải làm gì, hãy trang bị mình hành trang các kiến thức trong cuốn sách này và tìm ra bước đi tiếp theo. Chúng tôi sẽ không cho bạn những lời khuyên tài chính. Chúng tôi sẽ dạy bạn trở thành người có thể đi cho lời khuyên tài chính. Khi bạn hoàn thành khóa học, bạn sẽ trở về với nền tảng vững chắc để đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn với những tài sản của mình. Và dĩ nhiên, bạn cũng có khả năng giúp người khác nữa.

HÃY GIÚP MỌI NGƯỜI: LAN TỎA THÔNG ĐIỆP

Bạn có thể làm phần mình, lan tỏa cho thế giới biết về cuộc cách mạng tài chính đang diễn ra, rằng mọi người không phải sống tuổi hưu trong lo âu và nuối tiếc, và rằng tương lai tài chính của mọi người không cần phải lệ thuộc vào chính phủ. Hãy nói với bạn bè của bạn rằng bạn đang sải bước trên con đường tiến đến kiến thức và kinh nghiệm, và họ khởi hành càng sớm, họ càng sớm đạt bước đi trên con đường tự do tài chính.

Liệu bạn có quan tâm đến những người khác? Bạn có lo lắng cho những người kém may mắn? Bạn có nghĩ rằng mình có thể giúp họ nếu mình cũng là một trong số họ? Điều tốt nhất bạn có thể là để giúp người chính là giúp mình. Hãy đứng vững vàng trên đôi chân tài chính của mình, và rồi bạn sẽ có sức để nâng đỡ những người chưa làm được.

Nhưng hãy đưa họ đến với cuộc cách mạng, vì bạn không muốn gánh vác ai mãi.

Vì lợi ích của chính bạn, và của tôi, tôi muốn bạn cam kết rằng, sau khi thâu nhận lối tiếp cận của phương pháp Payback Time, bạn sẽ đưa thật nhiều người đến với cuộc cách mạng này. Hãy cho họ cơ hội nghĩ về tương lai tài chính của họ theo một góc nhìn mới và để họ thấy được viễn

cảnh giàu có mà họ chưa từng dám ước mơ. Hãy tin tôi, bạn không chỉ muốn làm điều này cho bản thân, vì nếu chỉ có bạn giàu có, mọi người sẽ tìm đến bạn để mượn tiền. Chi bằng mời họ cùng đi trên con đường làm giàu. Cách này sẽ rẻ hơn nhiều.

Vậy thì chúng ta sẽ cùng làm điều này. Hãy cam kết đưa quyển sách này đến với ít nhất là 10 người. Hãy hành động ngay.

Chúng ta sẽ bắt đầu từ đó. Nếu tất cả các bạn đều làm thế, chúng ta có thể khai sáng (và làm giàu) quốc gia của chúng ta trong vỏn vẹn chỉ vài năm. Liệu bạn có thể tưởng tượng toàn dân ai cũng biết đầu tư, và đầu tư tốt, và đều đạt đến tự do tài chính? Sao bạn không thử tưởng tượng như thế, và rồi hãy thực hiện vào bước rất giản đơn để biến nó thành hiện thực. Mọi điều tốt đẹp đều khởi sự từ bạn.

Hãy đi và gặt hái, và gửi cho tôi thêm những câu chuyện thành công. Kiếm ra số tiền lớn là cách "trả thù" tốt nhất để đòi lại tương lai tài chính bạn vốn đã bị tước đi trước đây. Hãy cho chúng tôi biết cách bạn đã dùng để giành chiến thắng.

Giờ thì hãy xuất phát!

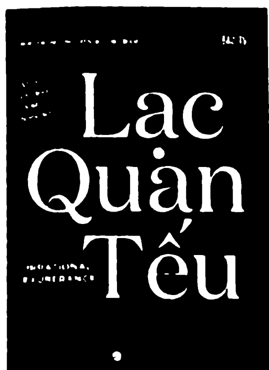
NHỮNG ĐIỀU CẦN NHỚ VÀ HÀNH ĐỘNG

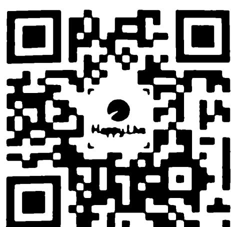
Hãy dùng những bước sau để phân tích quỹ hỗ tương của bạn để chứng minh cho bản thân rằng bạn cần gia nhập cuộc cách mạng tài chính Quy tắc số 1.

- Phân tích những cổ phiếu hàng đầu của quỹ bằng công cụ phân tích bốn chữ M. Hãy giữ lại những quỹ hiếm hoi do những "nhà cách mạng" quản lý. Bán sạch những quỹ còn lại và mua ETFs hoặc mua giữ các doanh nghiệp theo Quy tắc số 1.
- Phân tích những khoản đầu tư hiện có của bạn theo quy trình bốn chữ M.
- Rót tiền vào Berky.
- Lan truyền thông điệp về cuộc cách mạng tài chính theo Quy tắc số 1 bằng cách giới thiệu quyển sách này cho 10 người.
- Chia sẻ câu chuyện thành công của bạn. ●

Happy Live trân trọng giới thiệu

TỦ SÁCH ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ



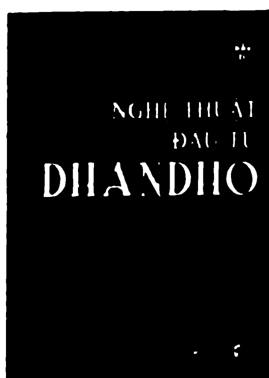


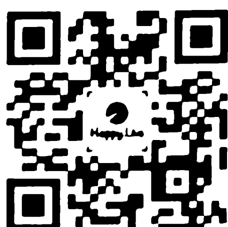
Lạc Quan Tếu - Robert J. Shiller

• *Đọc thử và đặt sách: http://bit.ly/lac-quan-teu-tiki*

Lạc Quan Tếu không chỉ là lời tiên tri về sự sụp đổ của những bong bóng tiếp theo trên thị trường từ một học giả được trọng vọng, đã dự đoán chính xác hai bong bóng kinh tế vừa qua. Trong cuốn sách, tác giả Robert Shiller còn cung cấp những lý giải cho sự kích hoạt và duy trì hiện tượng đầu cơ một cách dễ hiểu và gần gũi với độc giả, cũng như cách thức để sinh tồn và làm giàu trong khủng hoảng.

Đây cũng là cuốn sách được rất nhiều nhà đầu tư nổi tiếng trên thế giới khuyên đọc như Howard Marks, Phil Town.





Nghệ Thuật Đầu Tư Dhandho - Mohnish Pabrai

• *Đọc thử và đặt sách: http://bit.ly/nghe-thuat-dau-tu-dhandho-tiki*

Lối tiếp cận truyền thống của hầu hết các nhà đầu tư trên thực tế luôn là "Rủi ro cao, lợi nhuận cao" nhưng với Mohnish Pabrai thì không nhất thiết phải như vậy. "Rủi ro thấp, lợi nhuận cao" đó là tất cả những gì ông tìm kiếm.

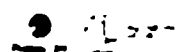
Mohnish Pabrai sẽ từng bước chỉ ra cho chúng ta những đặc điểm và cách thức đầu tư mà ông đã áp dụng rất hiệu quả trong thực tế thông qua cuốn sách này.

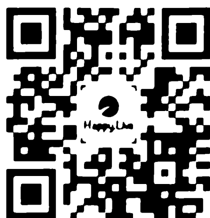
HOWARD MARKS



ĐIỀU QUAN TRỌNG NHẤT

The Most Important Thing



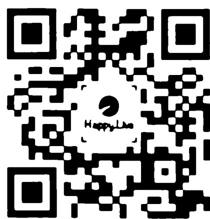


Điều Quan Trọng Nhất - Howard Marks

• *Đọc thử và đặt sách: http://bit.ly/dieu-quan-trong-nhat-tiki*

Điều Quan Trọng Nhất của Howard Marks là một trong những cuốn sách kinh điển gây ảnh hưởng sâu sắc tới hàng triệu nhà đầu tư trên thế giới. Cuốn sách này thực sự được coi là cẩm nang về đầu tư chứng khoán nói chung và đầu tư giá trị nói riêng.

Howard Marks dự định viết cuốn sách này khi nghỉ hưu. Nhưng huyền thoại đầu tư Warren Buffett đã đề nghị viết lời giới thiệu cho cuốn sách này nếu Marks đồng ý xuất bản nó sớm hơn. Và kết quả là, chúng ta đã có thêm một cuốn sách "hiếm có và cực kỳ hữu ích" như lời Buffett.



Nếu bạn yêu thích và nhận được nhiều giá trị từ cuốn sách "Ngày đòi nợ», hãy chia sẻ những ý tưởng hay nhất và giúp chúng tôi đánh giá cuốn sách này trên trang tiki tại: http://bit.ly/ngay-doi-no-tiki



Chúng tôi chào đón bạn tham gia Cộng đồng Happy Live - Đầu tư tài chính và Thịnh vượng để cùng chia sẻ, giao lưu học hỏi những kiến thức về đầu tư chứng khoán, tài chính cá nhân và phát triển bản thân: http://bit.ly/cong-dong-happy-live

NGÀY ĐÒI NỢ - PAYBACK TIME (PHILTOWN)
Biên dịch: Phạm Lê Thái
Dịch giả: Nguyễn Hoàng Nam

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA – VĂN NGHỆ TP.HCM
Hochiminh City Culture–Literature and Arts Publishing House
88–90 Ký Con, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP.HCM
ĐT: (08) 38216009 – 39142419 – Fax: (08) 39142890
Email: nxbvhvn@nxbvanhoavannghe.org.vn
nxbvanhoavannghe@yahoo.com.vn
Website và bán hàng trực tuyến: www.nxbvanhoavannghe.org.vn
Cửa hàng sách: 310 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP.HCM
Gian hàng 03 Đường sách TP.HCM,
đường Nguyễn Văn Bình, Quận 1, TP.HCM

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Đinh Thị Phương Thảo
Biên tập: Nguyễn Thị Kim Phước
Sửa bản in: Anh Thư
Trình bày: Thienam
Bìa: Thienam

Đối tác liên kết:
CÔNG TY TNHH HAPPY LIVE
Địa chỉ: Lầu 2, Số 1 đường số 12 Trần Trọng Cung,
phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM
Website: www.happy.live
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KBA
Địa chỉ: Phòng 401 số 9 Phan Kế Bính, P. Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Số lượng: 5.000 cuốn, khổ 16x24 cm
Tại Xí nghiệp in Fahasa Địa chỉ: số 774 đường Trường Chinh,
P.15, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh
Số đăng ký KHXB: 1514–2020/CXBIPH/3–73/VNTPHCM
Quyết định xuất bản số: 232-QĐ/NXBVHVN ngày 08/05/2020
ISBN: 978–604–68–6537-7
In xong và nộp lưu chiểu năm 2020